

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

ESSAI

sur

**LES MOUVEMENTS DES PRIX
EN FRANCE**

DEPUIS LA STABILISATION MONÉTAIRE

(1927-1935)

THÈSE DE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 18 Mars 1936, à 14 heures 30

PAR

Jean-Marcel JEANNENEY

Licencié ès lettres

Lauréat de l'Ecole des Sciences Politiques

Président : M. Gaëtan PIROU, professeur.

*Suffragants { MM. William OUALID, professeur.
Roger PICARD, professeur.*

LIBRAIRIE DU RECUEIL SIREY

(Société Anonyme)

22, Rue Soufflot, PARIS, 5^e

1936



Digitized by the Internet Archive
in 2026





THÈSE

POUR

LE DOCTORAT

THÈSE

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

ESSAI

sur

**LES MOUVEMENTS DES PRIX
EN FRANCE**

DEPUIS LA STABILISATION MONÉTAIRE

(1927-1935)

THÈSE DE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 18 Mars 1936, à 14 heures 30

PAR

Jean-Marcel JEANNENEY

Licencié ès lettres

Lauréat de l'Ecole des Sciences Politiques

Président : **M. Gaëtan PIROU**, professeur.

Suffragants { **MM. William OUALID**, professeur.
Roger PICARD, professeur.

LIBRAIRIE DU RECUEIL SIREY

(Société Anonyme)

22, Rue Soufflot, PARIS, 5^e

1936

UNIVERSITEIT DE LEIDEN - FACULTEIT DE RECHT

1922

LES MOUVEMENTS DES PRIX EN FRANCE

DEPUIS LA STABILISATION MONETAIRE

(1917-1922)

THÈSE DE DOCTORAT EN DROIT



LEIDEN - DE WETENSCAPEN
BIBLIOTHEEK

LEIDEN - DE WETENSCAPEN

1922

à M.-L. M.

INTRODUCTION

Quiconque possède un bien et n'entend pas le consommer, n'en peut tirer parti qu'en l'échangeant contre un autre bien. Le taux des échanges est déterminé par les prix. Les variations des prix n'affectent pas seulement les propriétaires de biens matériels ou de créances, mais tous ceux qui offrent à l'échange leur force de travail. Les prix gouvernent ainsi la circulation des richesses et leur répartition.

Le rôle des mouvements de prix dans la vie économique apparaît donc primordial.

L'étude de ces mouvements a pourtant été négligée longtemps. Cela est mis curieusement en évidence par la nomenclature des travaux présentés à la Royal Statistical Society de Londres ¹. On n'y trouve mention d'aucune étude statistique sur les prix depuis 1835, date de la fondation de la Société, jusqu'en 1865, où W. Stanley Jevons présenta son mémoire « On the variations of prices and the value of the currency since 1782 ».

Cette lacune surprend d'autant plus que des études positives avaient été ébauchées dès le XVIII^e siècle². Dutot, dans ses « Réflexions politiques sur les finances et le commerce » (La Haye 1738) compare les prix à l'époque

¹ *Annals of the Royal Statistical Society 1834-1934.*

² Voir F. SIMIAND, *Recherches anciennes et nouvelles sur le mouvement général des prix du XVI^e au XIX^e siècle.*

de Louis XII et de Louis XIV, en calculant de véritables indices. Dupré de Saint-Maur, dans son « Essay sur les monnaies ou réflexions sur le rapport entre l'argent et les denrées » (Paris 1745) consacre 200 pages à étudier « les variations arrivées dans le prix des diverses choses pendant le cours des cinq derniers siècles ». En Angleterre, des recherches analogues avaient été entreprises à la même époque. A l'extrême fin du XVIII^e siècle encore, Adam Smith s'était attaché à rassembler des cotations de blé, en remontant jusqu'à l'année 1202¹.

Dans la première moitié du XIX^e siècle, ce ne sont plus les économistes, mais les administrateurs qui, fidèles à la tradition des intendants, portent attention aux prix des denrées. Jean-Baptiste Say mentionne² la publication en 1828 par le préfet de la Seine d'une statistique du prix moyen de différents objets de consommation³. Mais il n'utilise aucune des données que cette statistique contient.

Les recherches sur les prix n'eurent pas plus de faveur en France auprès des économistes réputés de la seconde moitié du XIX^e siècle. Elles ne furent alors le fait que d'esprits originaux venus d'autres disciplines, tel Juglar, médecin, que des recherches démographiques⁴ avaient incité à étudier le mouvement des affaires et qui fut conduit ainsi à reprendre l'étude des prix⁵.

Pour étonnante qu'elle soit, cette indifférence prolongée des théoriciens à l'égard des prix s'explique aisément :

¹ ADAM SMITH. *The Wealth of Nations* (édition Cannan) tome I, page 250.

² J.-B. SAY. *Cours complet*, t. II, p. 505.

³ COMTE DE CHABROL. *Recherches statistiques sur la Ville de Paris et le Département de la Seine*. Paris 1826. Tableaux 86, 87, 88, 90 et 120.

⁴ publiées dans le « Journal des Economistes » : années 1850 et 1851.

⁵ C. JUGLAR. *Des crises commerciales*.

les économistes du XIX^e siècle ont été détournés de cette étude, et par des considérations théoriques et par des difficultés pratiques.

Les économistes classiques ont admis, avec des nuances diverses, que « lorsque nous faisons échange de deux produits, ce sont, dans la réalité, leurs frais de production que nous échangeons. »¹ Suivant eux, si un échange s'effectue à un taux tel que les frais de production des biens échangés sont inégaux, cette inégalité est un fait accidentel, temporaire, dépourvu de véritable importance économique. Si le taux d'échange de deux biens se modifie de façon durable, la cause n'en peut être que dans le changement des conditions naturelles ou techniques de la production.

Le marxisme, en introduisant l'idée que l'emploi de la force de travail procure une plus-value au capitaliste, analyse autrement le mécanisme de la répartition. Mais, ce faisant, il n'en considère pas moins les prix comme simples reflets des valeurs d'échange, c'est-à-dire des quantités de travail incorporées aux produits². Pas plus que les classiques, les marxistes n'ont reconnu aux variations de prix un rôle moteur.

Les théoriciens de l'équilibre économique ont insisté sur le rôle des prix dans le maintien de cet équilibre. Mais ils n'ont fait que décrire minutieusement un mécanisme déjà entrevu par les classiques, et qui tend à rapprocher les prix de vente des prix de revient. En admettant, à priori, que ce mécanisme a une influence rapide et dominante sur les prix, et qu'en conséquence le prix de revient est le prix normal, ces théoriciens se sont cantonnés dans

¹ J.-B. SAY. *Cours complet*, t. 1, p. 357.

² « La plus-value ne saurait résulter de la circulation ». K. MARX. *Capital* (traduction Molitor) t. I, p. 187.

*l'abstrait; ils ont délibérément omis d'étudier le prix réel, prix « soumis à toutes sortes d'influences, commandé tantôt par la tradition, tantôt par la coutume, tantôt au contraire par la mode et ses engouements et finalement très différent, et durablement différent du prix de revient ».*¹

La faible importance théorique attachée aux prix incitait mal à surmonter les difficultés qu'on éprouvait à réunir des séries de prix exactes et nombreuses.

En Angleterre, New March avait, en 1859, dressé une table contenant les prix de dix-neuf marchandises rapportées à leur prix moyen pendant la période 1845-1850². A partir de 1866, l'Economist, reprenant les calculs de New March, publia régulièrement un indice, établi d'après la moyenne arithmétique de 22 prix; mais cette initiative demeura longtemps isolée. Aux Etats-Unis, c'est seulement en 1905 que fut publié, pour la première fois, par la revue de Bradstreet, un tableau des prix atteints par 110 articles de trimestre en trimestre depuis 1890. La publication régulière d'un indice des prix ne commença en France qu'en 1904, en Allemagne en 1905, au Danemark en 1907...

C'est précisément l'époque où l'école sociologique invite les chercheurs à appliquer aux faits sociaux les méthodes d'observation quantitative, qui ont assuré la réussite des sciences physiques. Les prix, qui sont, par essence même, des phénomènes chiffrés, se prêtent naturellement à l'application d'une telle méthode.

Fr. Simiand dans son étude sur Les salaires des ouvriers des mines de charbon en France, donna, en 1907, l'exem-

¹ G. PIROU. *Les théories de l'équilibre économique*. L. Walras et V. Pareto, p. 397.

² M. OLIVIER. *Les nombres indices de la variation des prix*. Chap. II. Histoire des Nombres indices.

ple d'une telle orientation d'efforts. Au même moment, aux Etats-Unis, Wesley C. Mitchell publiait *Gold, Prices and Wages under the Greenback Standard*, document modèle, qui rassemble de très nombreuses données sur le mouvement que les prix subirent, lors d'une période monétaire troublée.

Depuis la guerre, l'amplitude, en tous pays, des mouvements de prix a incité au calcul de nombreux indices. On en est même venu à établir certains d'entre eux rétrospectivement, jusqu'au milieu et parfois jusqu'au début du XIX^e siècle. Récemment, un Comité international a été constitué, qui organise l'étude historique des prix.

Parallèlement à cet effort de documentation, un effort d'interprétation s'accomplit. Le désir de prévoir les changements prochains de la vie économique fait rechercher causes et effets des variations de prix. Ces études sont d'autant plus minutieuses que la valeur des interprétations proposées est soumise au contrôle constant des événements, donc au risque de voir les prévisions démenties. La science économique y a gagné en précision et en réalisme. Mais ces études de conjoncture s'attachent surtout aux faits contemporains. Il faut leur donner le complément de travaux d'ensemble, portant sur plusieurs années ou même plusieurs dizaines d'années.

De telles synthèses sont déjà nombreuses¹. Mais le

¹ André LIAUTEY. *La hausse des prix et la lutte contre la vie chère au XVI^e siècle*.

Roger LABROUSSE. *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*.

Pour les époques récentes et les pays étrangers, nous renvoyons aux bibliographies publiées sur la question, entre autres dans :

E. WAGEMANN. *Introduction à la théorie du mouvement des affaires*, p. 121.

J. G. KRETSCHMANN. *Bibliografia italiana sui problemi delle crisi, dei cicli e dei barometri economici*.

champ des périodes et des pays qui s'offrent aux recherches reste vaste.

Nous nous proposons, quant à nous, d'étudier les variations des prix français depuis la stabilisation du franc.

Le choix de cette période n'est point arbitraire. Il n'est pas non plus simple concession à l'actualité. Il est inspiré par l'abondance et la valeur des données sur lesquelles nos recherches pourront s'appuyer.

Pour toute époque antérieure et même pour l'immédiate avant-guerre, les données rassemblées demeurent rudimentaires. Encore que l'étude de faits presque contemporains se heurte, elle aussi, à des difficultés de documentation, elle peut être plus approfondie et, partant, plus féconde.

Or la période 1927-1935 présente ¹ cet intérêt d'avoir comporté, en France, une hausse légère des prix, suivie d'amples mouvements de baisse, sans que, pendant ces deux phases, la définition légale de la monnaie ait subi de changement. On dispose donc là d'un cas type, où le phénomène à étudier s'offre avec l'intensité désirable et avec une simplicité qui rend les conclusions mieux assurées.

A chaque instant de la vie économique, d'innombrables prix sont pratiqués. Comment prendre connaissance de ces faits multiples et mouvants?

Des vues d'ensemble ne peuvent être obtenues que par le procédé des moyennes. Faire une moyenne implique

¹ La stabilisation légale du franc ne date que du 25 juin 1928. Mais la stabilisation de fait a commencé dès le 23 décembre 1926.

Cf. : R. POINCARE. *La Réforme monétaire (discours prononcé à la Chambre des Députés le 21 juin 1928)* éd. Berger-Levrault, p. 30.

que l'on groupe un certain nombre de faits pour les exprimer en un chiffre unique : le problème de méthode, qui se posera essentiellement à nous, sera de choisir les groupements de prix et de faits connexes mettant le mieux en lumière les causes et les effets des mouvements de prix.

Nous étudierons d'abord les variations de la moyenne de tous les prix.

A vrai dire, il peut sembler que, dans la mesure où tous les prix augmentent ou diminuent proportionnellement, la circulation des biens et la répartition des richesses ne doivent pas se trouver modifiées, que donc les changements de prix relatifs, c'est-à-dire les rapports qui unissent les prix entre eux, importent seuls¹. Un mouvement commun à tous les prix, n'altère certes en rien la richesse comparée des possesseurs de biens matériels différents; mais, comme la monnaie constitue, aux mains de qui la détient, un pouvoir d'acheter et qu'une unité monétaire permet évidemment de se procurer d'autant plus de biens que le niveau général des prix est plus bas, tout changement de ce niveau modifie la richesse réelle des détenteurs d'avoirs monétaires, donc l'économie des échanges. Cela est d'importance, car les avoirs monétaires ne comprennent pas seulement la monnaie proprement dite, mais aussi toutes les créances libellées en monnaie; et, à l'heure actuelle, en France, monnaie et créances monétaires égalent presque en valeur la moitié des richesses matérielles.

Il est donc indispensable, avant de considérer les prix relatifs, de rechercher comment et pourquoi la moyenne de tous les prix absolus varie, faisant varier par là-même le pouvoir d'achat de la monnaie.

Nous consacrerons à cette tâche le début de cet essai. Nous y verrons que le niveau général des prix varie moins

¹ F. HAYEK, *Preis und Produktion*.

sous l'action de causes générales, que par les effets repercutés de variations particulières à certaines catégories de prix.

Pour identifier certaines causes du mouvement général, il faudra donc étudier ensuite comment diverses catégories de prix varient. Nous confronterons pour cela des moyennes de certains prix, groupés parce que leurs mouvements ont une cause commune ou de communs effets. Du même coup et par surcroît, apparaîtront les causes des vicissitudes propres à certains secteurs de l'Economie.

Nous ne nous en tiendrons pas là.

Pour que l'action de facteurs, agissant en un même sens sur les prix d'un certain nombre de produits, apparaisse clairement, il faudrait qu'on puisse considérer la moyenne des prix de ces seuls produits. C'est dire qu'il faudrait disposer d'un très grand nombre de moyennes de prix, calculées sur de multiples groupements. Or, à l'heure actuelle, on dispose de peu d'indices et comme la dispersion des prix particuliers qui les composent est généralement forte, ces indices masquent des variations de prix susceptibles de répercussions économiques importantes.

Borner cet essai à une étude des indices existants exposerait donc à de graves erreurs.

Il nous a paru nécessaire, pour compléter et vérifier les conclusions tirées des indices, en même temps que pour les illustrer, de consacrer une deuxième partie de cet essai à l'étude monographique des prix de quelques produits.

Ainsi, une étude macroscopique de l'évolution des prix, sera suivie d'un examen microscopique de la formation de quelques-uns d'entre eux.

Cet examen portera sur les prix des produits laitiers, du sucre, des produits textiles, des sources d'énergie.

Plusieurs considérations nous ont guidé dans le choix de ces produits : nous avons voulu,

que tous les produits étudiés tiennent une place importante dans la vie économique,

que les uns soient des produits agricoles, les autres des produits industriels,

que les uns soient soumis à un régime de concurrence, les autres à un régime d'ententes,

que certains d'entre eux fournissent l'exemple de familles de prix ¹ dont les mouvements sont directement dépendants.

Pour ce travail, nous avons dû rassembler des chiffres souvent éparés. Puis, pour que les phénomènes observés soient plus aisés à saisir et à retenir, nous les avons décrits en des diagrammes. « Seule une image, lorsqu'il s'agit d'ensembles aussi complexes, permet d'apprécier d'un coup d'œil l'évolution des éléments qui les forment. » ²

Les calculs ont été effectués par nous sur les machines dont l'Institut Scientifique de Recherches Economiques et Sociales nous a permis de faire l'indispensable emploi. Notre dette est grande envers son éminent président, M. Charles Rist, qui fut si bienveillant à notre entreprise, envers son directeur, M. Philippe Schwob, qui fut indulgent à notre inexpérience.

La tâche ainsi tracée était vaste. Plusieurs années de travail collectif ne l'épuiseraient sans doute pas. Travaillant seul, nous n'avons pu avoir d'autre ambition que d'effectuer une reconnaissance du sujet : les faits invoqués ne sont qu'exemples parmi d'autres, les raisonnements présentés que tentatives pour appliquer telle ou telle méthode, les conclusions formulées qu'hypothèses révisables. C'est bien un essai que nous avons entrepris.

¹ Maurice ANSIAUX. *Cours d'Economie politique*, t. II, p. 116.

² Charles RIST. *Tableaux de l'Economie Française*.

PREMIÈRE PARTIE

ÉTUDE D'INDICES

TITRE I

LE MOUVEMENT GÉNÉRAL DES PRIX

Section 1. — MESURE DE CE MOUVEMENT

Absence d'indice convenable. Essai de calcul d'un indice approché.

Pour étudier avec rigueur le mouvement général des prix, il faudrait disposer d'un indice qui soit lui-même général, c'est-à-dire établi d'après un très grand nombre de prix, représentatifs des principales catégories de biens.

Un tel indice manque encore.

De nombreux auteurs¹ ont admis que, faute de mieux, un indice général des prix de gros pouvait y suppléer.

Il est vrai qu'en France les indices de prix de gros, calculés d'après soit 45, soit 126 cotations, sont les seuls à

¹ J. RUEFF. *Théorie des phénomènes monétaires*, p. 84.

A. AFTALION. *Monnaie, prix et change*, p. 7. L'auteur insiste sur l'idée qu'utiliser l'indice des prix de gros comme indice du mouvement général des prix n'est qu'un pis aller.

tenir compte d'un nombre élevé de marchandises, les seuls donc qui traduisent le mouvement moyen d'un ensemble important de prix. Mais ces indices, composés surtout des prix de produits agricoles et de matières premières, ne comprennent qu'un très petit nombre de produits demi-finis et aucun produit industriel ouvré. Ils risquent donc d'exagérer l'action des facteurs internationaux sur le niveau général des prix, en minimisant celle d'éléments nationaux tels que salaires, profits, impôts, qui s'incorporent aux prix durant les stades successifs de la production.

Plutôt que d'utiliser, tel quel, un indice des prix de gros comme expression du niveau général des prix, nous pensons que mieux vaut essayer d'en compléter les données.

Aux Etats-Unis, Carl Snyder, W. L. King et W. R. Ingalls ont donné l'exemple de pareilles tentatives.

C. Snyder¹, après divers tâtonnements, a combiné de très nombreux indices, en leur donnant les coefficients suivants :

Indices des prix de gros des matières industrielles.	10
Produits de la ferme à la ferme.....	10
Prix de détail des denrées.....	10
Loyers	5
Autres éléments du coût de la vie.....	10
Transports	5
Immeubles	10
Valeurs mobilières	10
Machines	10
Objets métalliques	3
Automobiles	2
Salaires	15

¹ C. SNYDER. *The measure of the general price level*. The Review of Economic Statistics, février 1928, p. 40.

et *Commodity prices versus general price level*, American Economic Review, septembre 1934, p. 385.

On ne dispose pas en France d'une variété aussi grande d'indices. Mais C. Snyder avait d'abord procédé plus simplement ¹, en combinant les indices suivants :

Prix de gros	10
Coût de la vie	35
Salaires	35
Loyers	10

Les coefficients ayant été déterminés à l'estime, Snyder, pour les contrôler, a confronté l'indice ainsi obtenu avec le montant des clearings, pris comme expression du montant total des transactions. La correspondance des mouvements était satisfaisante. Le coefficient très élevé (35) donné aux salaires est, sans nul doute, très supérieur à la proportion des paiements dont les salaires sont l'occasion; mais il est calculé pour compenser l'absence d'un indice des prix des produits ouvrés, auxquels une grosse masse de salaires s'incorpore.

Il ne nous paraît pas trop arbitraire de transposer les mêmes coefficients pour le calcul d'un indice français; car l'importance relative de ces éléments, qui est fonction de la structure économique, est vraisemblablement analogue dans les deux pays.

Nous avons pris comme indice des prix de gros celui des 126 articles, comme indice des prix de détail celui des 34 articles de ménage à Paris ², comme indice des salaires celui des Conseils de Prud'hommes pour les professions masculines de la région parisienne et comme indice des

¹ C. SNYDER. Journal of the American Statistical Association, Juin 1924, p. 189.

² Parce que les relevés sont plus sûrs que ceux servant de base à l'indice provincial.

loyers un indice calculé en divisant le montant annuel des revenus de la propriété bâtie¹ par leur montant en 1913. Nous avons obtenu l'indice suivant :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
98	100	108	110	108	100	97	94

¹ Estimation établie par M. Dugé de Bernonville, dans la Revue d'Economie Politique, mai-juin 1936, p. 608. Les chiffres pour 1913 ne comprenant pas l'Alsace-Lorraine, nous majorons ces chiffres de base, proportionnellement à ce que la population d'Alsace-Lorraine est venue ajouter à la population française.

Section 2. — CAUSES DU MOUVEMENT GENERAL DES PRIX

Etude statistique dans le cadre de la théorie quantitative : les variations de M' , de V et de V' ne sont pas proportionnelles à celles de M .

Causes propres qui font varier les différents termes de l'équation des échanges. V et V' dépendent de l'activité économique et des changements qui surviennent dans la répartition des revenus. Absence d'action psychologique du change.

La théorie des investissements rend assez bien compte des variations globales des termes $MV + M'V'$ et souligne l'importance de la psychologie collective.

Conclusion : prépondérance, en cette période, de facteurs particuliers à certains secteurs de l'économie. La loi des grands nombres ne s'applique pas.

Le mouvement général des prix, ainsi déterminé, exprime les variations du pouvoir d'achat de la monnaie¹. Aussi, pour rechercher les causes de ce mouvement, demandons-nous un guide aux principales théories qui préten-

¹ A vrai dire, l'opinion des économistes n'est pas unanime sur ce point. Pour Keynes (*A Treatise on Money*, I p. 54), la valeur de la monnaie s'identifie aux biens de consommation qu'une unité monétaire permet d'acheter : le pouvoir d'achat se mesurerait alors d'après le prix moyen de l'ensemble des seuls biens de consommation et services propres à satisfaire un besoin humain. Mais le plus grand nombre des auteurs considère que la valeur de la monnaie correspond à son pouvoir indistinct d'acheter des biens de production ou des biens de consommation. Cela nous paraît plus conforme à la réalité : les détenteurs d'avoirs monétaires estiment leur richesse d'après l'ensemble des achats que ces avoirs leur permettraient; il est indifférent que ces achats leur procurent un bien à consommer ou un moyen de production, source de revenus ultérieurs.

dent expliquer les changements de valeur de la monnaie et tout d'abord, comme la plus ancienne et la plus célèbre, à la théorie quantitative ¹.

Fischer a donné de cette théorie l'expression connue : $PT = MV + M'V'$, où P est le niveau général des prix, T les quantités de biens objets de transactions, M la quantité de monnaie légale, M' la quantité de monnaie de banque, V et V' la vitesse de circulation de M et de M'.

En sa forme première, la théorie quantitative considère que les causes profondes du mouvement général des prix résident dans les variations de M (quantités de monnaie légale), et de T (montant des biens ou services objets de transaction).

Voyons si, pendant notre période, les quantités de monnaie et les transactions paraissent avoir commandé les prix.

Le montant des billets en circulation en France est indiqué par les bilans de la Banque de France; il en est de même des comptes-courants à la Banque de France assimilables à des billets; les monnaies divisionnaires peuvent être négligées (ligne M du graphique).

Voici les chiffres (en centaines de millions de francs) :

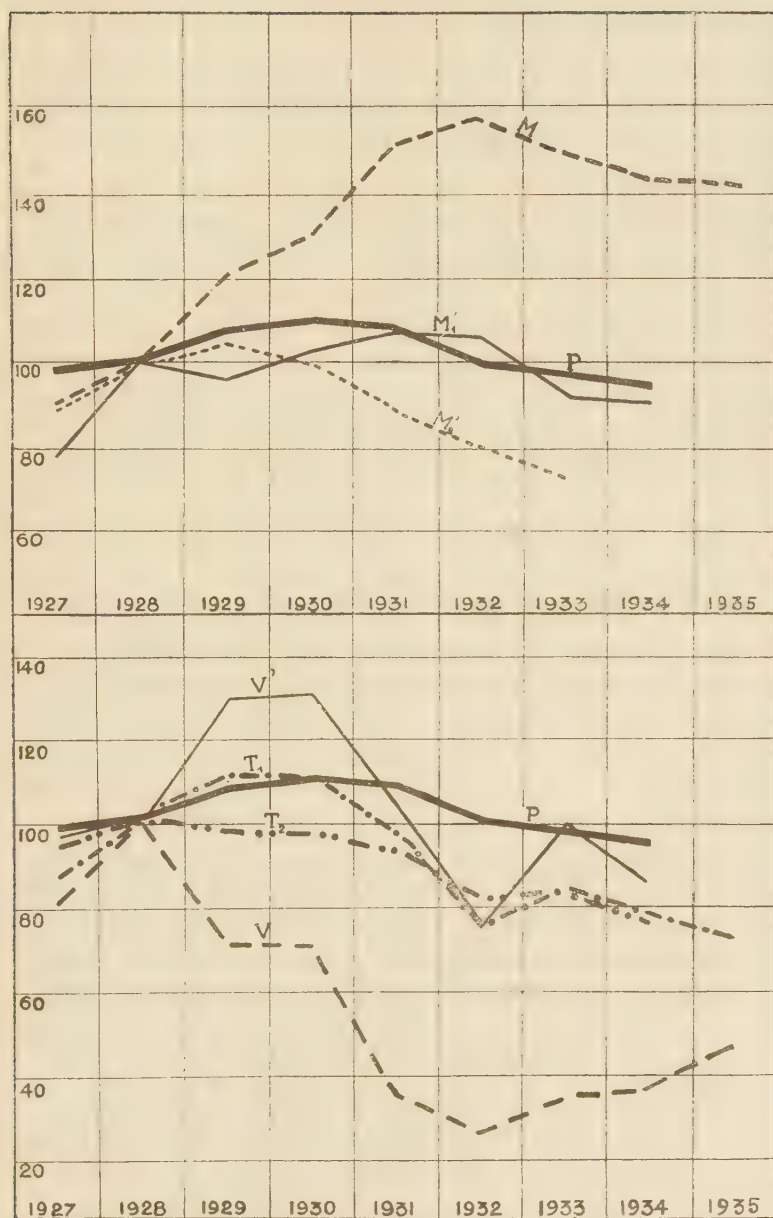
Année.....	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Billets en circulation.....	534	600	646	721	790	821	831	810	821
Total des comptes créditeurs..	89	88	190	174	255	266	202	184	156
Total des engagements à vue..	623	688	836	895	1045	1087	1033	995	977

Pour avoir une idée des variations de T, certains auteurs ² recommandaient de considérer le nombre des wagons chargés. Mais la concurrence des transports auto-

¹ B. NOGARO. *La Monnaie*, 2^e éd., p. 203.

² J. RUEFF. *Théorie des phénomènes monétaires*, p. 90.

Note : tous les indices indiqués au texte ont été, pour la représentation du graphique ci-contre, ramenés à la base de 1928 = 100.



mobiles, en se développant, a faussé le sens de ces données.

Le produit de la taxe sur le chiffre d'affaires a été affecté fréquemment par des modifications législatives. Un indice qui a été calculé de façon à éliminer les effets de celles-ci, s'inscrit ainsi :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
123	134	143	144	135	109	109	99	88

Ce n'est pas là un indice des « quantités », mais des valeurs de transactions. Il est donc dépendant des prix et pour apercevoir les variations des quantités échangées, il faut diviser l'indice du chiffre d'affaires par celui du mouvement général des prix. On a alors (ligne T¹ de la planche I) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
125	134	132	130	125	109	112	105

Une autre approximation de T peut être donnée par l'indice de la production; on peut en effet admettre que, sur de courtes périodes, les mouvements des transactions sont parallèles à ceux de la production (ligne T² de la planche I).

L'indice général de la production industrielle a été :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
110	127	139	140	124	96	107	99	93

La production agricole a suivi une évolution différente, et, autant qu'on en peut juger en l'absence d'indice global, paraît avoir augmenté presque constamment.

En rassemblant ces données diverses qui se corroborent, on a l'impression que T, en hausse de 1927 à 1930, a décliné en 1931 et en 1932, a marqué en 1933 une légère reprise, suivie en 1934 d'une nouvelle baisse.

Il est dès lors certain que les variations du rapport $\frac{M}{T}$

sont très différentes des variations de P : à partir de 1931 $\frac{M}{T}$ grandissait sous le double effet de l'accroissement de M et de la diminution de T , alors que P ne cessait de baisser. M n'a commencé à diminuer qu'en 1933, soit deux ans après le début de la baisse des prix.

Cette divergence très manifeste, montre que les termes M' , V et V' peuvent avoir des variations indépendantes de celles de M et de T . Pour comprendre le mouvement général des prix, il faut donc considérer séparément chacun de ces termes.

Le problème n'est pas de voir si P d'une part, $\frac{M V + M' V'}{T}$ d'autre part, ont varié également. L'égalité des deux membres de l'équation des échanges est, en effet, une nécessité logique et les divergences qui peuvent apparaître, quand on fait application statistique de cette formule, ne peuvent tenir qu'à l'imperfection des données.

Il s'agit de rechercher quelles ont été les variations de chacun des termes, pour essayer de dégager leur rôle respectif dans la formation des prix.

Nous venons de voir les variations de T et de M .

Pour avoir une idée des variations de M' , il faut considérer les variations des dépôts et comptes-courants créditeurs dans les principales banques.

Le montant moyen des comptes-courants et des dépôts à vue dans les quatre plus grands établissements de crédit (Crédit Lyonnais, Société Générale pour le développement du Commerce et de l'Industrie, Comptoir National d'Escompte de Paris, Société Générale de Crédit Industriel et Commercial) en dizaines de millions de francs, a été (ligne M' du graphique) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
2640	3427	3299	3528	3702	3649	3177	3127

¹ D'après les bilans résumés publiés par la Banque de France dans ses Index.

Les variations ainsi constatées diffèrent de celles des engagements à vue de la Banque de France : tandis que ces engagements ont augmenté de façon régulière de 1927 à 1932, l'augmentation des dépôts dans ces quatre grandes banques a été, en 1929, momentanément interrompue. D'autre part, la diminution de ces dépôts a, dès 1932, précédé celle de la monnaie légale.

Encore les bilans de ces quatre établissements rendent-ils insuffisamment compte des variations de M' . Pendant notre période, en effet, d'importants transferts de dépôts ont été opérés de banques provinciales aux banques parisiennes : particulièrement à la suite de la fermeture des guichets de la Banque d'Alsace et de Lorraine. Le bilan des quatre grands établissements de crédit s'est trouvé, de ce fait, enflé en 1931. Si l'on considère 21 banques secondaires, on s'aperçoit que c'est dès 1931 que la baisse de M' s'est produite (ligne M'^2 de la planche I).¹

Pour qu'on puisse connaître approximativement les variations de V , il faudrait que la Banque de France publie des données sur la rapidité avec laquelle les billets émis par elle reviennent à ses guichets.² En l'absence de telles données, le seul indice de la rapidité de la circulation de la monnaie est fourni par le mouvement des comptes-courants à la Banque de France. On a lieu de craindre que leur vitesse soit assez différente de celle des billets mis en circulation : elle n'est pas en effet indépendante de l'activité boursière.

¹ Un bilan résumé de ces 21 banques a été publié dans les *Tableaux de l'Economie Française*. Sirey 1934, planche 43.

² Pierre STROHL. *La circulation des billets de 1.000 et de 500 francs depuis la stabilisation du franc*. (Revue politique et parlementaire, décembre 1935, p. 417). L'auteur voit dans la proportion accrue du nombre des billets de 1.000 et de 500 francs émis (52 % en 1927, 63 % en 1931, 66 % en 1934) un indice de thésaurisation.

Le mouvement des dépôts particuliers à la Banque de prélèvements et des versements par le solde moyen annuel ¹. On obtient alors (ligne V de la planche I) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
114	141	99	99	50	37	49	51	65

Des réserves doivent toutefois être faites sur la valeur de ces données. Pour l'année 1928 en effet, le solde moyen a été calculé seulement sur les six premiers mois de l'année; d'autre part, le compte de la Caisse autonome d'amortissement se trouvant englobé dans la statistique des comptes particuliers, ses mouvements, qui sont indépendants du rythme des affaires, risquent de fausser le sens de cet indice.

Pour estimer les variations de V' (vitesse de circulation des dépôts dans les banques privées), on peut admettre que, s'agissant de courtes périodes, les effets de la concentration bancaire sur le montant des compensations de banque à banque sont négligeables et que le rapport entre le montant des dépôts dans les quatre grandes banques et le montant des compensations annuelles effectuées à la Caisse de compensation des Banquiers de Paris est une expression assez fidèle de cette vitesse. On a (ligne V' de la planche I).

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
116	120	155	157	124	91	119	103

Quels facteurs font varier ces termes ?

T est fonction de l'activité économique, qui dépend elle-même de causes multiples, les unes générales telles que la

¹ Pierre des ESSARTS. Journal de la Société de Statistique, Avril 1895, p. 143.

Robert MARJOLIN. *Or-Prix-Crédit*. L'Activité Economique, octobre 1935, p. 88.

vigueur ou la paralysie de l'esprit d'entreprise, les autres particulières à certaines productions ou à certains commerces.

On peut voir clairement pourquoi M varie : l'apport ou le retrait d'or à la banque d'émission, le nombre des effets de commerce présentés à l'escompte, sont commandés par l'état de la balance des paiements et le taux officiel d'escompte.

Le montant des comptes-courants dans les banques privées et la vitesse de la monnaie relèvent de causes plus complexes qu'il faut tenter d'éclaircir.

L'augmentation de M' au début de cette période fut due pour une très large part à des rapatriements de capitaux. Elle a été due aussi à la demande de crédits provoquée par le développement des affaires et d'autant plus aisément satisfaite que les entrées d'or créaient une grande abondance monétaire ¹. Les banques n'épuisèrent d'ailleurs pas à cette occasion leurs possibilités de crédit, puisqu'elles accrurent simultanément leurs réserves.

La double dépendance de M' envers les conditions de l'activité économique et la volonté des banques apparaît nettement en 1931. A ce moment, alors que les réserves des banques permettaient à celles-ci de continuer un très large crédit, une restriction de M' s'est produite : les banques exigèrent leur remboursement des entreprises qu'elles jugeaient menacées par la crise économique, déjà ouverte à l'étranger et virtuelle en France.

Doit-on considérer, en ce cas, que la restriction de M' est due à la politique des banques ou à la crise ? La crise est la cause profonde. Les banques sont les agents de cette restriction. Cela illustre la difficulté qu'on éprouve à démê-

¹ Cet accroissement du crédit s'est d'ailleurs réalisé d'avantage sous la forme d'ouverture de comptes-courants débiteurs que par un accroissement du portefeuille d'escompte.

ler la part respective de la politique bancaire et de la situation économique, dans les variations de M' .

Il n'est guère plus aisé de déceler pourquoi la vitesse de la monnaie varie. La « théorie des revenus » l'explique ainsi : la vitesse de la circulation dépend de l'importance de l'encaisse gardée par les particuliers pour faire face soit à leurs affaires, soit à leurs dépenses domestiques.

Les encaisses conservées par les entreprises varient, selon que l'attente d'une hausse ou d'une baisse des prix incite à constituer des stocks ou au contraire à s'en défaire. La circulation des encaisses d'affaires s'accélère donc en période de hausse des prix et se ralentit en période de baisse ¹.

Le rapport entre une encaisse domestique et la valeur des biens achetés pendant un temps donné est, dans une large mesure, affaire de psychologie individuelle. Il semble que certains groupes sociaux se comportent à cet égard très différemment ². Aussi, le rapport entre la masse des encaisses domestiques et la valeur totale des biens de consommation achetés change-t-il, lorsque la répartition du revenu national est modifiée.

Lorsque les entrepreneurs réalisent de larges profits et se croient assurés de rentrées abondantes, ils ont tendance naturelle, soit à disposer immédiatement de ces profits pour leur usage, soit à les investir dans leurs affaires. Leurs encaisses domestiques sont donc réduites, tandis que leurs bénéfices s'accroissent : ainsi non seulement la circulation de la monnaie se trouve accélérée entre leurs mains, mais cette circulation accélérée s'applique à une plus grosse masse de monnaie. En cas de pertes, certains entrepreneurs, pour parer aux difficultés de trésorerie de leurs affaires, ne gardent qu'une encaisse domestique minime : cette encaisse circule alors rapidement, mais ce

¹ A. AFTALION. *Monnaie, prix et change*, p. 178.

² Jean-Pierre LAZARD. *Politique et théories monétaires anglaises*, p. 73.

rythme rapide ne porte que sur des quantités réduites de monnaie. D'autres au contraire, dont les affaires disposent de larges disponibilités dues à des ventes hâtives ou à des achats retardés, peuvent avoir des encaisses domestiques importantes; mais comme leurs revenus se trouvent diminués, leurs encaisses, qui n'ont à faire face qu'à des dépenses moindres, circulent lentement. Dans l'un comme dans l'autre cas, les pertes subies par les entrepreneurs ralentissent la circulation de la monnaie.

Les ouvriers ont généralement des encaisses faibles, quels que soient les revenus du moment. La hausse des salaires, en accroissant les quantités de monnaie remises à une classe qui thésaurise peu, tend donc à accroître la vitesse moyenne de l'ensemble de la masse monétaire. La baisse des salaires tend à la ralentir.

Le cas est inverse pour les cultivateurs et pour tous ceux qui ont un train de vie stable. Avant qu'un accroissement de leurs revenus réels provoque un accroissement de leur consommation ou de leurs investissements, il s'écoule un temps assez long, pendant lequel leurs encaisses se trouveront enflées. Si au contraire leurs revenus réels diminuent, un délai passe avant que leur train de vie soit réduit : la monnaie entre leurs mains circule plus vite.

Il est malheureusement difficile de connaître distinctement comment varient ces revenus des entrepreneurs, des ouvriers, des cultivateurs, des bourgeois.

M. Dugé de Bernonville a tenté d'estimer annuellement les revenus, distingués d'après leur origine¹. Bien qu'il ait fait précéder cette estimation d'instantes réserves sur la valeur des sources employées et, partant, sur l'exactitude des résultats atteints, il ne nous paraît pas interdit de

¹ L. DUGE DE BERNONVILLE. *Les revenus privés et les consommations*. Revue d'Economie politique. Mai-juin 1935, p. 608.

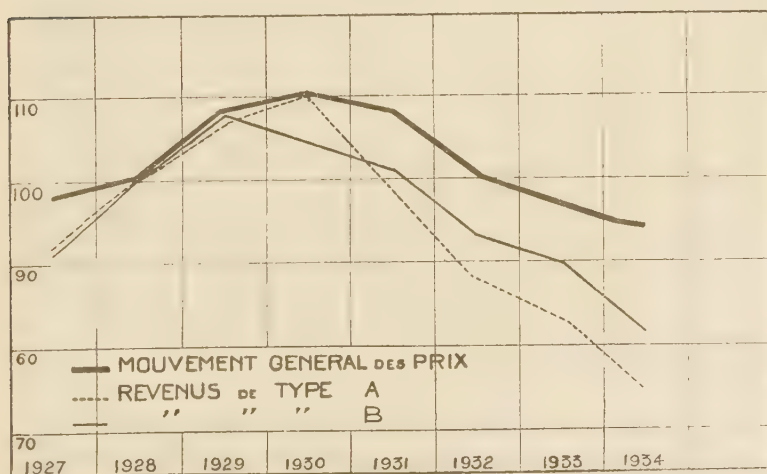
Michel HUBER. *La population de la France pendant la guerre*. On y trouve en appendice une estimation des revenus par catégories pour les années d'après-guerre jusqu'en 1928.

rechercher, dans ses chiffres, des indications sur le sens et l'ordre de grandeur des variations de revenus qui peuvent affecter la vitesse de la monnaie. Pour ce faire, nous rangerons les revenus en deux groupes, selon que le genre de vie des personnes qui en disposent est changeant ou stable.

Le premier groupe comprendra les revenus dont il semble que l'accroissement accélère la vitesse moyenne de la monnaie, tandis que leur diminution la ralentit. Figure-ront dans cette catégorie les bénéfices industriels et commerciaux, ainsi que les salaires privés : nous désignerons ces revenus comme étant de type A.

Par contre, les traitements publics, les revenus des propriétés bâties, de l'agriculture, des professions libérales, les pensions ou retraites, les revenus des valeurs mobilières, constituent d'ordinaire les revenus des personnes qui ont un niveau de vie stable : si l'augmentation de ces revenus nominaux est moindre que la hausse des prix, la baisse du revenu réel de ces classes sociales accélère la circulation de la monnaie; inversement la hausse de leurs revenus réels ralentit cette circulation. Nous désignerons ces revenus comme étant de type B.

Planche II



En groupant ainsi les revenus évalués par M. Dugé de Bernonville, on obtient deux ensembles de valeur sensiblement égale. Les variations en sont les suivantes :

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
1o) En milliards de francs.								
Revenus A. . .	106.3	113.8	122.7	125.4	113.0	100.3	95.3	86.3
Revenus B. . . .	103.9	112.9	122.5	117.4	114.8	105.5	103.7	91.8
2o) Sur la base : 1928=100								
Revenus A.	93	100	107	110	99	88	83	75
Revenus B.	92	100	108	104	101	93	90	81

De 1927 à 1928, la répartition des revenus entre les deux catégories distinguées demeure à peu près inchangée. La hausse de V et de V' en 1928 s'explique alors par l'accélération des encaisses d'affaires, sous l'effet d'une activité industrielle accrue.

De 1928 à 1929, la hausse égale des revenus de type A et de type B est égale aussi à la hausse du niveau général des prix. La vitesse de circulation des encaisses domestiques a donc dû demeurer constante et c'est une hausse de M ou de M' qui a dû faire face à la hausse de P.

De 1929 à 1930, il y a hausse des revenus de type A, donc augmentation de la masse de monnaie soumise à une circulation rapide. Dans le même temps, les revenus de type B, baissant très nettement en valeur nominale et plus encore en valeur réelle, concourent à accélérer la circulation de la monnaie.

Entre 1930 et 1933, la baisse des revenus de type B est analogue à celle des prix; la vitesse de la circulation de ces revenus est donc restée à peu près constante. Par contre, à partir de 1930, les revenus de type A baissent, tant en valeur réelle que nominale; la masse de monnaie qui, par l'intermédiaire de ces revenus, circule rapidement, se trouve ainsi diminuée.

Entre 1933 et 1934, les revenus de type A ont baissé moins que les revenus de type B; une légère accélération de l'ensemble des encaisses domestiques a dû en résulter.

Comme on a lieu de penser d'autre part que la circulation des encaisses d'affaires a tendu à s'accélérer, sous l'effet de la hausse des prix, jusqu'en 1930, puis à se ralentir constamment sous l'effet de la baisse, revenus et activité économique paraissent s'être conjugués pour accroître la vitesse de la monnaie jusqu'en 1930, pour la diminuer à partir de cette date.

Ces concordances ne sont pas pures coïncidences. Une hausse générale des prix, qui accélère le mouvement des encaisses d'affaires, est par ailleurs favorable à la réalisation de profits. Or une augmentation des profits provoque généralement une hausse des salaires, donc une hausse de l'ensemble des revenus de type A. C'est un nouveau facteur de hausse des prix. A l'inverse, une baisse de prix, en imposant des pertes aux entrepreneurs, en accroissant la valeur réelle des revenus fixes, en provoquant une baisse du taux des salaires, du moins des salaires globaux, ralentit la circulation de la monnaie, d'où nouvelle baisse des prix.

Cette analyse, en décrivant un circuit, montre comment un mouvement général des prix tend à s'accroître. Mais pour discerner quels éléments déterminent le sens du mouvement, il faut rechercher quelles causes, autres que ce mouvement même, peuvent, en modifiant la répartition des revenus, agir sur V et V' .

Par là même, l'explication recherchée du mouvement général des prix se trouve reculée à nouveau. Mais la direction dans laquelle des recherches nouvelles devront être opérées se trouve indiquée : elles devront porter sur les disparités entre les coûts de production et les prix de vente, entre les prix agricoles et les prix industriels, ainsi que sur les autres facteurs économiques, politiques ou sociaux, qui influencent le prix de certains services ou le montant de certains revenus.

A d'autres époques, le cours du change et les prévisions sur la valeur future de la monnaie ont eu une influence

directe sur l'emploi des revenus, la vitesse de la monnaie et sa valeur¹. On ne voit pas que cet élément psychologique soit intervenu pendant notre période : le franc a gardé même définition légale et les doutes qui ont pu, à certains moments, se faire jour sur le maintien de sa convertibilité, ont pu développer la thésaurisation de l'or, mais non provoquer dans l'ensemble des transactions une « fuite devant la monnaie ».

L'analyse logique et statistique, que nous venons de faire, nous conduit donc à attribuer l'origine des mouvements généraux de prix à des faits particuliers à certains secteurs de l'économie, qui agissent soit sur le volume des transactions, soit sur la répartition des revenus.

On ne peut dissimuler ce que cette analyse a de conjectural.

La théorie des investissements, élaborée par Keynes¹, fournit un moyen de la contrôler et peut-être de la compléter. Cette théorie consiste essentiellement à considérer que le niveau des prix de l'ensemble des biens ou services, dépend de l'écart existant entre la valeur totale des investissements nouveaux et celle des épargnes. Cet écart mesure la différence entre les quantités de monnaie qui, au cours de chaque unité de temps, ont été thésaurisées, ou ont cessé de l'être, et les quantités de moyens monétaires créés ou détruits pendant le même temps. En considérant les variations de cet écart, on aperçoit celles du produit $M V$, ou, plus exactement, celles de la part de M qui circule normalement, c'est-à-dire qui circule à un rythme commandé par la régularité et l'espacement des paiements à effectuer.

Comment épargnes et investissements ont-ils varié depuis la stabilisation du franc ?

¹ J.-M. KEYNES. *A Treatise on Money*.

² A. AFTALION. *Monnaie, Prix et Change*, p. 223.

Suivant Keynes, le montant des épargnes constituées chaque année, dépendant essentiellement de facteurs sociaux, ne varie que lentement. Tel n'a pas été le cas ici. Le montant des dépôts effectués dans les caisses d'épargne durant chacune des huit années étudiées, a grandement varié : il s'est accru, de 1927 à 1931, et a considérablement déchu à partir de cette date. Cette baisse des dépôts annuels paraît tenir à une diminution de la capacité d'épargne et non à un manque de confiance, car, sauf à de rares instants¹, les retraits sont demeurés normaux.

La valeur des investissements nouveaux en capitaux fixes ne peut être mesurée directement, mais on peut avoir une idée de ses variations d'après le montant des émissions et l'activité de l'industrie du bâtiment.

Si on soustrait du total des émissions réalisées, les émissions des bons du Trésor à court terme et les emprunts d'Etats étrangers, qui ne donnent évidemment lieu à aucun investissement en France, on obtient (en centaines de millions de francs) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
184	250	210	302	245	315	251	245

Les chiffres ont une allure toute différente, si on considère seulement les émissions d'entreprises privées :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
69	105	150	218	163	64	36	40

Si donc le total des émissions demeure à peu près constant, c'est par l'effet des émissions d'Etat, qui relayent l'initiative privée dans la demande de capitaux.

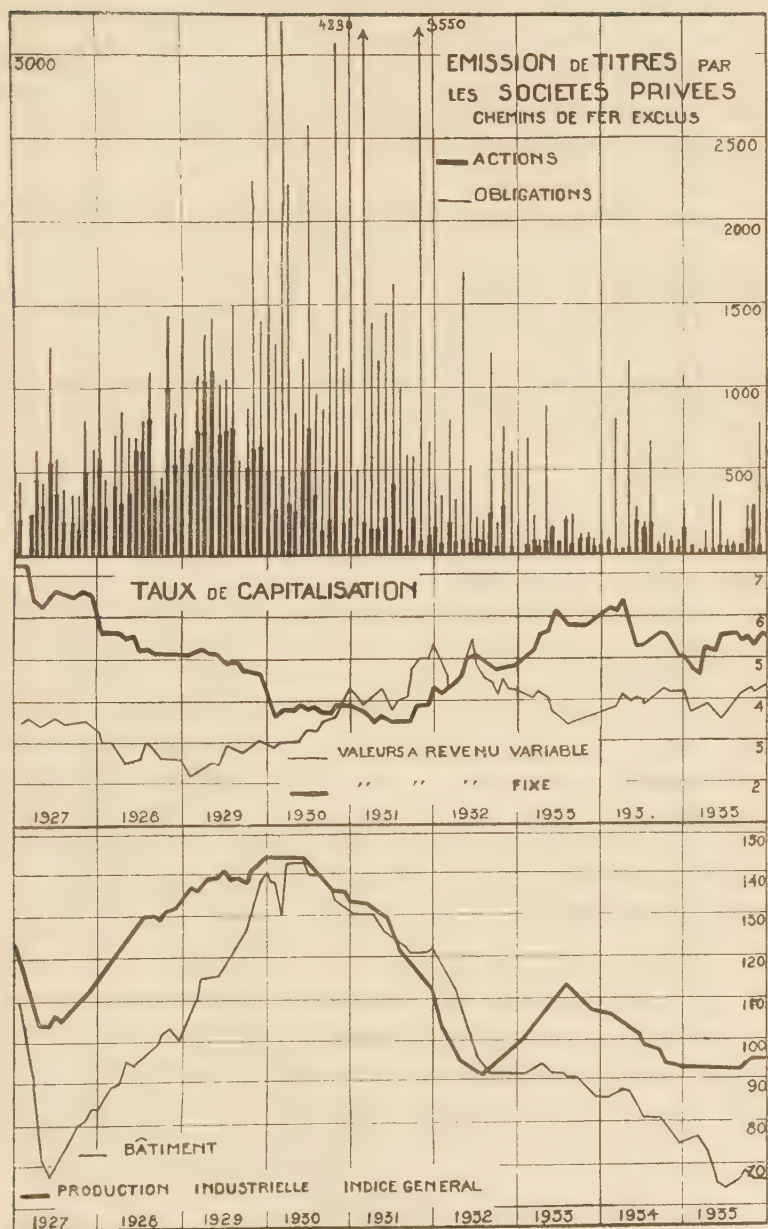
Les émissions d'Etat correspondent-elles à des investissements? Des émissions comme celles des P. T. T., faites pour couvrir les dépenses d'installations nouvelles, aboutissent assurément, autant que celles de l'industrie privée,

¹ Jean LESCURE. *L'Epargne en France 1914-1934*, p. 169.

à des investissements. Par contre, les émissions des Compagnies de chemins de fer, destinées à couvrir des déficits d'exploitation, aboutissent à une création de revenus faciles prélevés sur du capital. Les conséquences économiques de ces émissions diffèrent donc à un égard : les premières accroissent la puissance productive ou commerciale du pays, tandis que les secondes ne font que transférer des usagers à la collectivité les charges des transports. Mais, en dépit de cette différence, dans un cas comme dans l'autre, le pouvoir d'acheter des biens de consommation change de mains et c'est ce qui importe; il va des épargnants à des dépensiers éventuels, d'où remise en circulation possible d'un pouvoir d'achat.

L'importance de la distinction entre émissions d'Etat et émissions privées est ailleurs. Des émissions privées abondantes sont l'indice d'un esprit d'entreprise, source d'autres investissements, financés sans émission de titres et qui n'apparaissent pas dans les statistiques. Au contraire, la statistique des émissions publiques englobe la totalité des investissements d'Etat. L'augmentation des émissions publiques ne compense donc qu'en apparence la réduction des émissions privées. Cette réduction donne à penser qu'en réalité le total des investissements en capitaux fixes a diminué à partir de 1931 et s'est trouvé considérablement réduite à partir de 1932. Cela se trouve confirmé par le second indice des investissements en capitaux fixes : l'indice de l'activité de la construction. En hausse très forte de 1927 à 1930, cet indice a atteint son point culminant en mai 1930. La baisse, commencée en 1931, s'est brusquement accentuée en 1932 et s'est poursuivie, lente mais continue, depuis 1932.

Le montant des investissements en capitaux circulants est proportionnel aux quantités produites : on peut donc avoir une idée du montant des sommes investies en capitaux circulants par l'indice de la production.



Cet indice montre que des investissements nouveaux en capitaux circulants se sont produits de 1927 à 1930, des désinvestissements importants de 1930 à 1932 (l'indice de la production étant tombé de 140 à 96), quelques investissements en 1933, puis de nouveaux désinvestissements en 1934.

La somme des investissements et désinvestissements en capitaux tant fixes que circulants s'est soldée, dès 1931 et peut-être même dès 1930, par des désinvestissements qui, un instant arrêtés en 1933, ont repris en 1934. A coup sûr, la diminution du total des désinvestissements a été, depuis l'apparition de la baisse, beaucoup plus forte que celle des épargnes. D'où on peut conclure que, à partir de 1931, $M V$ a diminué.

Ce résultat confirme celui qu'une étude distincte de M , M' , V et V' nous avait donné. La baisse de V , notée en 1931, se retrouve exprimée par une baisse de $M V$.

A la hausse de V et de V' en 1933, correspond une hausse des investissements en capitaux circulants et à la baisse de V' en 1934, correspondent des désinvestissements de capitaux circulants. A la vérité, la hausse de V a continué en 1934, alors que les investissements en capitaux fixes et circulants ont diminué conjointement. Mais l'explication est aisée. C'est précisément à partir de 1934 que, pour la première fois, M diminue : la hausse de V ne fait que compenser faiblement la baisse de M , sans empêcher que $M V$ fléchisse.

Si, pour remonter dans la série des causes, on veut rechercher pourquoi le total des investissements varie, il faut essayer d'apercevoir dans quelle mesure ce total dépend de facteurs généraux (loyer de l'argent ou psychologie collective) et dans quelle autre mesure il résulte de la somme des conditions économiques particulières où se trouve chaque branche d'industrie.

Il est généralement admis que le taux d'intérêt agit sur le montant des investissements. D'après certains économistes, les variations de ce taux, en modifiant un élément important du coût de production et suivant qu'elles provoquent des profits ou des pertes, incitent à des investissements nouveaux ou découragent l'esprit d'entreprise.¹

D'autres auteurs analysent le mécanisme différemment : un taux d'intérêt bas tendrait, suivant eux, à accroître les investissements, parce qu'il accroît la valeur de ceux-ci. En effet, la valeur d'un bien de production se mesure en capitalisant le prix de vente probable des biens issus de lui : plus le taux de l'intérêt baisse, plus la valeur de production s'élève. D'après les mêmes auteurs, une hausse de la valeur des biens d'investissement, en stimulant la production de ces biens, développe l'activité économique et accroît la masse des salaires payés. Il en résulte une hausse générale des prix².

Ce sont là vues théoriques.

En réalité, pendant notre période, l'influence du taux de l'intérêt sur le montant des investissements et, partant, sur le niveau général des prix, n'apparaît pas souverain. Le taux de capitalisation des valeurs à revenu fixe a en effet atteint son niveau le plus bas en 1931; or on constate néanmoins, dès cette année, un ralentissement des investissements privés. Cela indique que les hommes d'affaires ont été découragés d'investir, par des perspectives de pertes indépendantes du loyer de l'argent. Le taux de capitalisation des valeurs à revenu variable est significatif à cet égard; il est en effet très directement influencé par l'es-

¹ Charles RIST. *Théories relatives à l'action de l'or et du taux d'escompte sur le niveau général des prix*. Revue d'Economie Politique, Septembre 1935, p. 1495. Cf. à cet égard l'exposé des motifs du projet Germain Martin-Flandin sur le réescompte des bons du Trésor qui se termine ainsi : « pour que ce pays, pays d'épargne, devienne un pays d'entreprise ».

² J.-M. KEYNES. *A Treatise on Money* I, p. 185.

poir d'une plus-value des actions ou la crainte d'une baisse des cours. Or le taux de capitalisation des valeurs à revenu variable était, dès 1931, en hausse très nette, indiquant par là-même qu'on n'escomptait plus que de moindres profits (graphique p. 37).

Qu'est-ce qui détermine la croyance collective à une réduction des profits ou à leur accroissement?

Edgeworth, Keynes, Simiand¹ ont insisté sur l'importance de la psychologie collective. Mais celle-ci se prête mal à l'étude.

Des tentatives ont bien été faites pour rattacher les phases d'optimisme et de pessimisme aux taches du soleil². Mais, si curieux et intéressant que soit ce rapprochement, il demeure encore trop aventureux pour que nous en fissions application.

On se trouve réduit à rechercher, plus modestement, comment les grands événements économiques et politiques des dernières années ont retenti sur l'esprit d'entreprise.

L'influence des conditions économiques générales est évidente. Sa mesure seule est difficile.

En 1927, première année de stabilité monétaire, où une incertitude subsistait encore sur le niveau auquel le franc serait fixé définitivement, les investissements, révélés par les émissions de valeurs mobilières, sont encore relativement restreints. Lorsque il fut manifeste que le franc serait stabilisé au niveau atteint, la sécurité rendue aux affaires permit aux investissements d'atteindre leur plein développement : les années 1928 et 1929, prospères entre toutes, suivirent. Inversement, en 1931 : au mois de mai, les investissements ont été entravés par la faillite du Crédit Anstalt, qui développa dans toute l'Eu-

¹ Dans son cours inédit, au Collège de France.

² C. GARCIA-MATA, F. SHAFFUER, *Solar and economic relationship*. *Quartely journal of Economics*, novembre 1934, p. 1.

rope la méfiance envers les banques, au mois de septembre par l'abandon de l'étalon-or en Angleterre, abandon qui bouleversa la base monétaire de l'économie mondiale, au mois de septembre encore, par la déconfiture de la Banque Nationale de Crédit, qui en France inquiéta les déposants de tous les établissements. De même, au cours de 1933, les Etats-Unis, en détachant à leur tour le dollar de l'or, la Conférence de Londres, en soulignant la volonté des Etats de poursuivre des politiques autonomes, ont entravé une reprise possible de l'activité.

Il est pourtant curieux de noter que l'esprit d'entreprise a paru indifférent à certains faits économiques importants. Le krach de Wall Street qui, en octobre 1929, marquait de façon retentissante le début de la crise outre-atlantique, n'a pas empêché en France les émissions de valeurs mobilières d'atteindre leur maximum en 1930. La conférence de Lausanne supprima définitivement en 1932 les transferts de capitaux en règlement de dettes de guerre, transferts à qui on imputait souvent, à l'étranger, une large responsabilité dans la crise : l'activité économique mondiale ne semble pas en avoir ressenti d'heureux effets. La légère reprise qui se produisit en 1933 ne se trouve expliquée par aucun fait économique d'ordre général, autre qu'un certain épuisement des stocks.

Il est plus délicat encore d'apprécier l'action des événements politiques sur la vie économique, et d'autant plus que celle-ci n'est pas sans réagir sur ceux-là.

On ne peut pourtant négliger qu'une euphorie politique a coïncidé avec la prospérité économique et une crise politique avec une crise économique. On se doit de noter au moins la coïncidence des dates.

De 1927 à 1929, ni difficulté de politique intérieure, ni menace de conflit international, n'ont contrarié l'optimisme régnant. Le 2 août 1929, le plan Young était accepté par l'Allemagne à la Conférence de Genève; le 15 septem-

bre, Aristide Briand lançait l'idée de la Fédération Européenne. Dans un monde prospère, hommes politiques et hommes d'affaires s'adonnaient aux longs espoirs et aux vastes pensées.

Des années d'inquiétude politique commencent en 1930. C'est en septembre que les élections allemandes composent le Reichstag, pour un tiers, de communistes et de nazis. Si une reprise économique ne se produit pas en 1932, ni au cours des années suivantes, une cause en peut être dans les inquiétudes que la politique internationale suscite : la prise du pouvoir par M. Hitler en mars 1933, le meurtre du Chancelier Dollfuss en juillet 1934, le plébiscite de la Sarre en janvier 1935, le conflit italo-éthiopien à partir de l'été de 1935 sont les étapes saillantes de relations internationales troublées, chargées de menaces.

La théorie des investissements, en montrant comment des phénomènes de psychologie collective peuvent, par l'intermédiaire des investissements, agir sur le niveau des prix, a ajouté un élément de connaissance à ceux que les théories antérieures nous avaient permis de dégager.

Mais cette théorie met par ailleurs en lumière que des faits particuliers à certaines productions ou des mouvements particuliers à certains prix peuvent, eux aussi, agir sur le niveau général des prix, par les investissements ou les désinvestissements que profits ou pertes provoquent.

Or ces prix et ces faits, qui commandent les profits, sont précisément ceux dont nous avons antérieurement jugé une étude spéciale nécessaire, pour expliquer les modifications éprouvées par les revenus.

Les investigations, poursuivies en des directions diverses tout au long de ce chapitre, concourent donc à la même conclusion : les facteurs généraux ne commandent l'ensemble des prix que de façon incertaine, parce que psychologique ; tandis que les faits particuliers à certains

secteurs de l'économie se répercutent inmanquablement sur l'ensemble des prix ¹.

Une objection se présente pourtant.

On peut se demander si ces faits particuliers, qui sont multiples, ne s'annulent pas en fin de compte les uns les autres, en vertu de la loi des grands nombres. S'il en était ainsi, les causes, qui agissent d'une manière générale sur les prix, seraient seules à pouvoir les gouverner et, la monnaie étant le seul élément commun à toutes les transactions, il faudrait dire que le niveau général des prix est commandé uniquement par les conditions monétaires ².

Cette argumentation serait erronée. La loi des grands nombres n'a pas place ici, car les variations particulières dont il s'agit, si elles sont à coup sûr multiples, ne sont pas indépendantes. Il existe entre tous les prix un lien de connexité, qui met obstacle à ce que les actions des causes particulières s'annulent exactement ³.

Il demeure donc possible d'admettre que le mouvement général des prix est, pour une part tout au moins, l'effet de causes particulières accumulées.

¹ B. NOGARO. *La Monnaie*, 2^e éd., p. 323.

² Le nom d'indice monétaire souvent donné à l'indice du mouvement général des prix se justifierait alors doublement : non seulement parce que cet indice exprimerait les variations de valeur de la monnaie, mais encore parce qu'il traduirait ce qui, dans les variations des prix, a pour cause les variations des quantités de monnaie ou de la vitesse de sa circulation.

Cf. : François DIVISIA. *L'indice monétaire et la théorie de la monnaie*.

³ Maurice OLIVIER. *Les nombres indices de la variation des prix*, p. 89.

Jules LEJEUNE. *Les méthodes de construction des Index-Numbers*, p. 59.

TITRE II

LES MOUVEMENTS DE GROUPES DE PRIX

La constitution de groupes de prix est un moyen d'analyse pour rechercher les causes des mouvements de prix ¹; elle est en même temps une simplification nécessaire pour étudier leurs effets.

Il faut évidemment distinguer entre prix des marchandises et prix des services.

Pour grouper les marchandises, on peut se référer à de multiples critères : caractère technique de la production, origine géographique (biens nationaux ou étrangers), stade de la production (matières premières, produits demi-finis, produits finis), stade du commerce (vente en gros ou vente au détail), organisation du commerce (commerce dispersé ou concentré, avec ou sans ententes), catégorie d'acheteurs (biens de production, biens de consommation courante, produits de luxe).

On peut distinguer entre les services, selon la nature de la production à laquelle ils coopèrent (agriculture, extraction minière, branches diverses d'industrie), ou selon la qualité du travail demandé, ou encore selon qu'ils sont accomplis par des hommes ou par des femmes.

¹ Si certains biens qui ont un caractère commun subissent des variations de prix analogues, on a lieu de penser que le caractère commun de ces biens constitue un facteur déterminant de leurs prix.

CHAPITRE I

LES MARCHANDISES

Pas plus qu'il n'existe d'indice du mouvement général des prix; il n'existe d'indice du mouvement des prix de l'ensemble des marchandises. Le matériel statistique existant consiste essentiellement en indices dits « indices des prix de gros », « indices des prix de détail » ou « indices du coût de la vie ».

Les uns et les autres ont des bases trop étroites pour mériter exactement leur titre. Ils comportent d'autre part peu de subdivisions¹.

Il n'est pourtant d'autre ressource que de tirer parti de ces données.

¹ Un exemple très intéressant de groupement de prix nous est donné par la série d'indices que l'Institut des Sciences économiques de Louvain a établie pour la Belgique. Cet institut a calculé, depuis le 1^{er} janvier 1927, pour les matières agricoles d'une part et pour les matières industrielles d'autre part :

1° trois indices des prix des mêmes biens, considérés à trois stades de fabrication : produits bruts, mi-finis, finis;

2° un indice des prix des biens principaux et un indice des prix des sous-produits de ces biens;

3° un indice des prix de biens principalement importés et un indice des prix de biens principalement exportés;

4° enfin, pour les produits agricoles seulement, un indice des prix de biens de transformation, c'est-à-dire de produits agricoles tels qu'avoine, foin ou tourteaux, servant à d'autres productions agricoles, et un indice des prix des biens servant à la consommation humaine.

Etant donné la parenté des économies française et belge, nous utiliserons occasionnellement ces indices à titre de comparaison.

Robert TRIFFIN. *Les mouvements différentiels des prix de gros en Belgique de 1927 à 1934. Calcul et interprétation d'indices de groupes comparables*. Bulletin de l'Institut des Sciences Économiques (Louvain), mai 1935, p. 267.

Section I. — INDICE GENERAL DES PRIX DE GROS

Ampleur de ses variations. Méthode d'étude de la dispersion par détermination de déciles. Importance de cette dispersion, qui interdit l'étude globale du mouvement des prix de gros.

Un indice véritable des prix de gros devrait tenir compte des prix de marchandises de toutes catégories qui font l'objet d'un commerce de gros. Aucun des deux indices de prix de gros publiés par la Statistique générale de la France n'est dans ce cas, puisque le plus compréhensif, dit « indice des 126 articles », n'englobe guère que des produits agricoles et des matières premières. Au moins présente-t-il cet avantage de tenir compte du prix d'un très grand nombre de produits.¹

Cet indice a subi d'importantes variations : il était à 649 en janvier 1927 ; il est descendu à 613 en octobre 1927, est remonté à 660 en mai 1928 et est resté aux environs de ce chiffre jusqu'en février 1929 ; il est ensuite descendu à 576 en janvier 1930, 541 en janvier 1931, 439 en janvier 1932, 411 en janvier 1933, 405 en janvier 1934, 350 en janvier 1935. Il a atteint son chiffre minimum (320) en juillet 1935, et était remonté à 364 en janvier 1936.

Cet indice, comme toute moyenne, fait disparaître les variations particulières de sens contraire qui s'annulent. Il met ainsi en évidence les éléments communs des mouvements de prix ; mais pour pouvoir apprécier quelle est l'importance des causes de variation communes à tous les prix ; par rapport à celles qui sont propres à chacun d'eux, il faut examiner dans quelle mesure les prix particuliers se conforment à l'allure de l'indice général.

¹ DUGE DE BERNONVILLE. *Essai d'un indice pondéré des prix de gros en France*. Bulletin de la Statistique Générale de la France. Année 1927-28, p. 202.

Le bulletin mensuel de la Statistique Générale de la France publie les indices, calculés sur la base 1913 = 100, des prix de 80 produits, englobant, à quelques exceptions près, tous les produits compris dans l'indice dit « des 126 articles » (l'indice de certains produits étant calculé d'après plusieurs articles). Les perturbations économiques survenues entre 1913, époque de base, et l'année 1927, ont inévitablement provoqué une importante dispersion des prix. Peu nous importe. Pour l'objet présent, il n'est que de voir si la dispersion, ainsi née de la guerre et de l'immédiate après-guerre, demeure identique tout au long de notre période.

Le procédé classique consiste à mesurer la dispersion des prix à divers moments, en calculant la standard-déviation, c'est-à-dire la racine carrée de la moyenne arithmétique des carrés des écarts (écarts à la moyenne arithmétique des termes de la série) ¹. Ce procédé a l'inconvénient de ne pas exprimer si les prix sont dispersés régulièrement ou non. Il nous paraît plus suggestif de recourir aux procédés des déciles ².

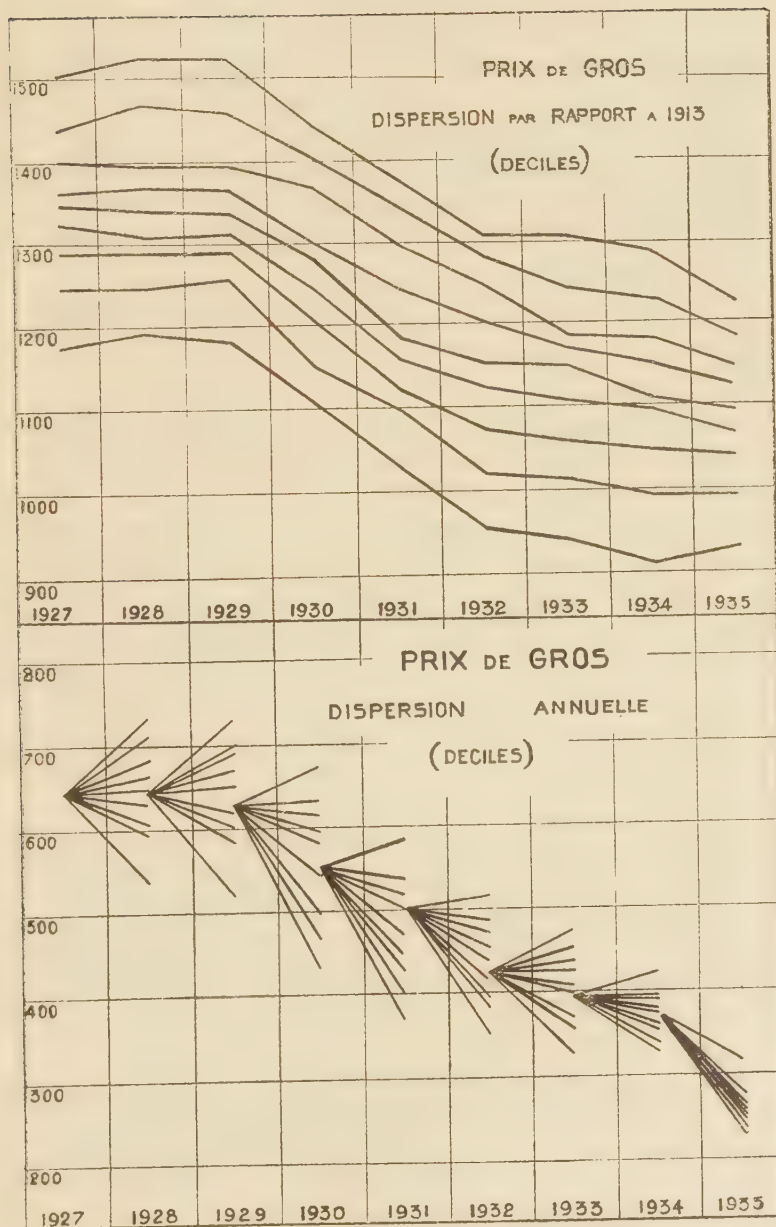
Si l'on range tous les chiffres indices du prix moyen de chaque produit pendant une année en ordre croissant et qu'on divise cette série en dix tranches égales, les chiffres qui constituent la limite entre chacune de ces dix tranches sont les déciles, le décile central étant la médiane. Si on trace les courbes constituées par la valeur de chacun des déciles au cours des années envisagées, on obtient le graphique supérieur de la planche ci-contre.

¹ A. AFTALION. *Cours de statistique*, p. 93.

J. LEJEUNE. *La dispersion des prix*. Revue des Sciences Economiques, décembre 1934.

² Wesley C. MITCHELL en a donné l'exemple dans son livre « *Gold, Prices and Wages under the Greenbacks* ».

Voir aussi : « *Methods of Presenting Statistics of Wages* », Quarterly Publications of the American Statistical Association. Décembre 1905.



On aperçoit¹ que non seulement les différentes lignes brisées vont toutes dans le même sens, mais que les changements de pente de la plupart de ces courbes sont simultanés. La concordance des mouvements n'est altérée que de 1929 à 1932 (l'écart des troisième et septième déciles s'est accru de 1929 à 1931, celui des déciles extrêmes de 1930 à 1931 et très légèrement encore de 1931 à 1932) et de 1934 à 1935 (un resserrement de tous les déciles s'opère autour de la médiane).

Ce graphique pourrait donner à penser qu'une influence commune dominante a régi à peu près uniformément tous les prix.

Une certaine méfiance nous paraît s'imposer : les déciles employés ainsi risquent, tout comme d'ailleurs la standard-déviations, de masquer certaines divergences de prix. Il suffit en effet que deux séries de prix, de nombres à peu près égaux, subissent, dans une même année, des variations inverses, pour que les déciles gardent un écartement constant, comme si tous les prix avaient changé parallèlement. Si par exemple les prix agricoles et les prix industriels font un chassé-croisé, l'allure des déciles ne révélera pas ce mouvement disparate. L'équilibre économique semblera maintenu, alors qu'il est en réalité modifié profondément.

Nous avons pensé parer à cet inconvénient de la manière suivante : calculer, pour chacun des produits envisagés, une série d'indices chaînés, c'est-à-dire d'indices qui, chaque année, ont pour base le chiffre de l'année précédente : ranger les chiffres d'une même année en ordre croissant et déterminer les déciles. On a alors une expression de la

¹ Ce graphique, directement inspiré de ceux de Mitchell, n'est pas très expressif : c'est l'écartement des lignes de déciles, qui attire les regards, alors que cet écartement importe assez peu ; il faut un effort d'attention pour remarquer l'essentiel, qui est le moment où cet écartement varie.

dispersion subie annuellement par les prix, indépendamment de la dispersion antérieure.

Pour que l'expression graphique de cette dispersion soit proportionnelle au niveau des prix, il suffit de multiplier les indices-déciles par l'indice du niveau général des prix en l'année de base de ces indices-déciles. Cela revient à prendre, pour le calcul de ces indices, l'année de base égale, non pas à 100, mais au chiffre indice du niveau général des prix en cette année.

Le résultat s'inscrit dans le graphique inférieur de la planche IV.

Ce graphique souligne beaucoup plus nettement que le précédent l'intensité variable de la dispersion des prix : elle a augmenté de 1929 à 1930, a été encore très forte en 1931, puis a diminué de 1932 à 1935. Elle est devenue très faible en 1935, malgré une très forte baisse des prix.

L'utilité de ce graphique est, plus encore, de montrer que les prix particuliers ont une très grande indépendance envers le mouvement moyen. D'une année à l'autre, la divergence des prix particuliers est telle que l'écart entre déciles extrêmes est, en 1930, supérieur au tiers du niveau moyen des prix et est encore, en 1934, presque égal au quart.

L'importance de cette dispersion rend très hasardeuse toute recherche des causes ou des effets du mouvement moyen des prix de gros.

Nous ne nous sommes pas préoccupés de la dispersion, quand nous étudions le mouvement général des prix, car la moyenne avait alors une réelle signification, quelle que puisse être la dispersion des prix particuliers. Tous ces prix étaient en effet soumis à l'action d'un facteur commun, la monnaie, dont il était légitime d'étudier l'action, et la moyenne de tous ces prix exprimait le pouvoir d'achat des unités monétaires.

Au contraire, on ne peut admettre *a priori* que les prix

de gros aient, parce que prix de gros, leurs variations soumises à une cause commune. Cela ne serait justifié que si leurs mouvements présentaient des traits communs à tous les prix de gros et communs à eux seuls. Or la dispersion constatée montre que tel n'est pas le cas.

Cette dispersion rend, par ailleurs, l'étude des effets des prix de gros délicate. Elle montre par exemple que, pour pouvoir comparer utilement les variations de ces prix à celles des prix de détail, il faudrait que les deux indices aient une composition identique, sans quoi leurs divergences risquent de tenir moins au stade différent du commerce qu'à la différence des biens composants.

Il s'impose donc de considérer des groupements de prix beaucoup plus restreints.

L'indice des prix de gros est subdivisé en deux grandes catégories, d'après l'emploi des biens : produits d'alimentation et produits industriels. Ce départ coïncide à peu près avec une distinction entre produits agricoles et produits d'origine industrielle : sont toutefois classés dans les produits industriels les cuirs et peaux, l'huile de lin et l'huile de colza, le suif, les bois, les matières textiles, dont l'origine est agricole.

Que donne l'étude de ces deux groupes ?

Section 2. — PRIX DE GROS DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Forte dispersion des prix des produits végétaux. Moindre dispersion des prix des produits animaux. Développement de l'offre intérieure des produits animaux, tandis que la consommation est à peu près constante. Répercussions des prix étrangers. Réduction des importations par les contingents. Les différences entre l'évolution des prix des produits animaux et celle des produits végétaux tiennent pour partie aux prix étrangers et aux différences de protection douanière; dans quelle mesure aux différences d'offre intérieure ?

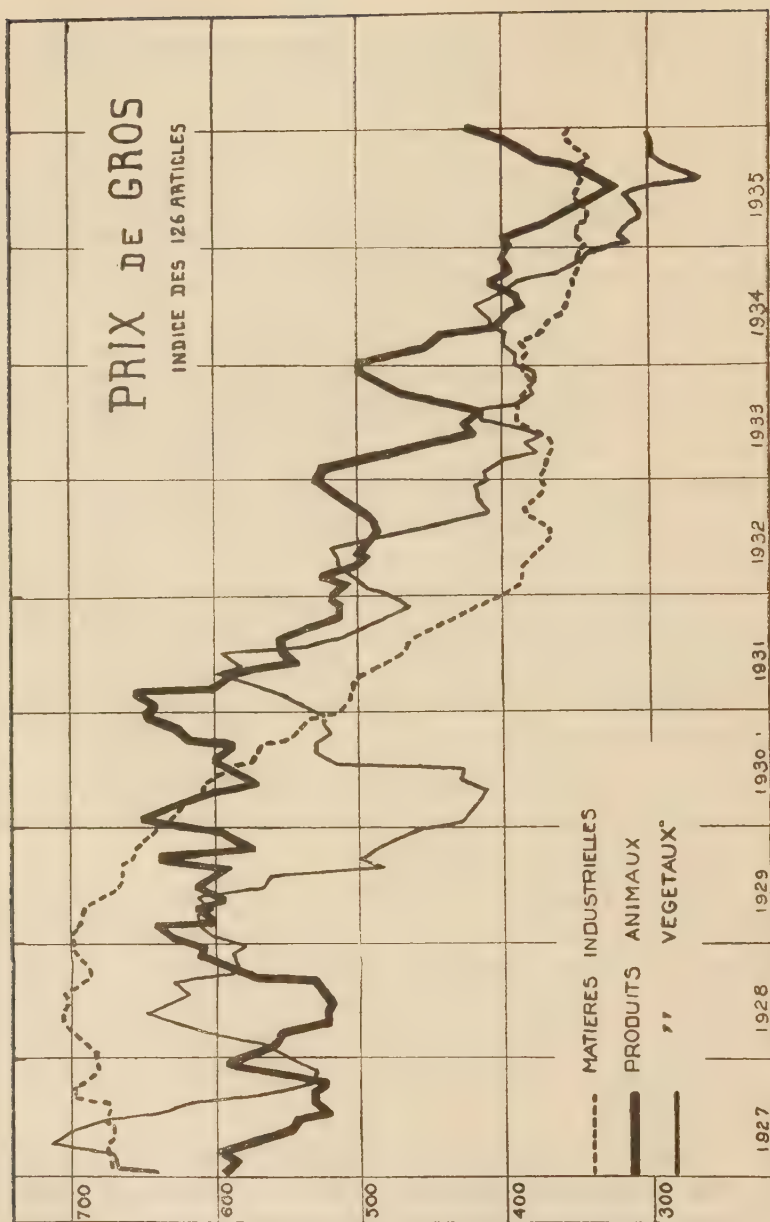
Appauvrissement général mais discontinu et inégal des cultivateurs.

Les prix des produits alimentaires se dispersent autant que ceux de l'ensemble des marchandises. Ainsi donc leurs mouvements n'ont pas pour cause principale les variations, en quantités globales, des biens nécessaires à l'alimentation humaine.

Les deux indices secondaires, prix des biens d'origine végétale et prix des biens d'origine animale, ont des évolutions nettement différentes.

Les prix des biens d'origine végétale présentent une dispersion presque aussi forte que celle de l'indice général; celle des biens d'origine animale est nettement moindre. On ne s'étonne pas, sachant que les productions végétales sont, plus que l'élevage, soumises aux conditions atmosphériques et que pluie ou soleil ont effets inverses selon les cultures.

L'action des facteurs économiques apparaît plus clairement dans les prix des produits animaux. Ce groupe plus homogène servira de centre à notre étude.



La consommation de viande a, d'après l'Association des producteurs, varié de la façon suivante :

<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
100	101	98	94	96	100	103

Il est malaisé de savoir dans quelle mesure a varié l'offre de produits animaux.

Les statistiques publiées par le Ministère de l'Agriculture¹ marquent une augmentation, à peu près continue depuis 1913, des animaux de ferme de toutes espèces, sauf des moutons. Ces statistiques sont établies de façon trop grossière pour qu'on y puisse chercher l'indication des variations annuelles. L'étude n'en pourrait être tentée que sous forme de monographies.

Les quantités de viande importées en France ou exportées de France ont été (en milliers de quintaux) :

	<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
Importations.....	1.777	1.036	840	2.080	3.220	1.522	1.364	937
Exportations.....	383	788	789	339	170	124	125	137
Solde.....	1.394	248	51	1.741	3.050	1.398	1.239	800

Pour comprendre l'action du commerce international, il faut étudier, outre les quantités, les cours étrangers. C'est le marché de Londres qui, sans conteste, reflète le plus exactement les cours mondiaux des viandes. L'indice du Board of Trade, qui comprend le nombre le plus grand de cotations, confond malheureusement en un même groupe viandes et poissons; l'indice de l'*Economist* confond céréales et viandes. On est donc réduit à utiliser le vieil indice de Sauerbeck, qui comprend pour les viandes

¹ Statistique Agricole annuelle.

une moyenne de sept cotations. Cet indice a été au mois de juillet de chaque année :

	<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
Viandes....	138.9	145.1	144.7	135.2	118.9	107.9	105.9	109.8	105.4
Végétaux...	106.9	105.6	103.4	78.4	66.4	69.9	62.3	70.4	68.9

Il résulte de ces données que, jusqu'à l'institution de contingentements en 1931, les prix français des produits animaux paraissent avoir été très étroitement soumis à l'action du commerce international. La chute des cours français en 1931 coïncide avec la baisse des prix étrangers et avec un accroissement considérable des importations. Au cours des années suivantes, les prix ont continué à baisser, bien que la consommation se soit légèrement développée. Les prix baissaient dans le même temps à l'étranger; mais, comme les contingentements réduisaient alors systématiquement les importations, l'interdépendance des prix était détruite et leur baisse était donc due surtout à l'augmentation des têtes offertes par les producteurs nationaux.

Les disparités, qui se sont produites entre l'indice des produits animaux et celui des produits végétaux, ne tiennent pas qu'aux vicissitudes annuelles de la production de ceux-ci; ces disparités paraissent dues, pour partie, au commerce international.

On constate en effet que, sur le marché de Londres comme en France, l'indice des prix des produits animaux a monté de 1927 à 1929, tandis que celui des produits végétaux baissait légèrement. Ici comme là, le premier est resté presque stable de 1929 à 1930, pendant que le second baissait très fortement. Enfin, de 1930 à 1931, dans l'un et l'autre pays, le premier indice a baissé beaucoup plus que le second.

Cette évolution dissemblable des prix des produits ani-

maux et de ceux des produits végétaux s'explique aussi par la différence des traitements douaniers.

J. Weiller¹ a calculé, pour divers groupes de produits d'importation, des coefficients de protection douanière, c'est-à-dire le pourcentage, dont le prix initial de la marchandise se trouve augmenté par les multiples droits à l'importation.

Il résulte de cette étude que la hausse des prix des produits animaux, dont l'indice annuel passe de 558 en 1927 à 632 en 1929, correspond à une hausse très forte du coefficient de protection douanière des viandes, qui est monté de 3,6 % à 10,4 %. Dans le même temps, le coefficient de protection douanière de l'ensemble des produits d'alimentation, en ne haussant que peu (6,46 % à 9,68 %), permettait à l'indice général des produits alimentaires de fléchir de 599 à 579.

Au cours des années suivantes, lorsque la disparité des mouvements est de sens inverse, la même relation subsiste : de 1929 à 1931, le coefficient de protection douanière des viandes ne s'élève que de 10,54 % à 16,97 %, celui de l'ensemble de la production agricole monte de 9,68 % à 19,60 %. Or on constate que de 1929 à 1931 la baisse de l'indice des prix des produits d'origine animale est précisément plus forte (632 à 588) que celle de l'indice général des produits agricoles (579 à 542).

A partir de 1931, l'institution des contingentements enlève toute signification aux coefficients de protection douanière.²

Le commerce international n'influe plus alors sur les

¹ J. WEILLER. *Quelques étapes de l'activité douanière en France*. L'Activité Economique, juillet 1935, p. 47.

² F.-A. HAIGT. *French import Quotas*.

P. MORONI. *Les contingentements*.

prix que par le solde des quantités importées et exportées. L'évolution différente de ce solde pour les viandes d'une part, pour les farineux, légumes et fruits d'autre part, n'est pas étrangère à certains des écarts survenus entre l'indice des produits animaux et celui des produits végétaux. La baisse plus rapide de l'indice des produits végétaux en 1932 et 1933 correspond à une moindre réduction des importations de ces produits.

Toute cette étude se trouve évidemment viciée par l'absence de données précises sur les variations de l'offre intérieure. Néanmoins, le seul fait que l'influence du commerce international sur les prix n'ait pas été entièrement masquée par les variations de l'offre intérieure, suffit à montrer combien est grand le rôle du commerce extérieur dans la formation des prix agricoles.

Mais par ailleurs, puisqu'à partir de 1931, et bien que les importations de produits alimentaires aient été considérablement réduites, les prix ont fléchi profondément, c'est donc que le marché national comportait des facteurs propres de baisse très puissants. Il est vrai que si les quantités de blé produites ont haussé généralement, la production des pommes de terre a plutôt diminué; mais dans l'ensemble la production nationale des produits végétaux paraît avoir, comme celle des produits animaux, augmenté pendant les années de baisse des prix et contribué à accentuer cette baisse.

En raison de la dispersion des prix, il est difficile de préciser les effets que leurs mouvements ont sur les revenus des producteurs.¹

¹ Pour que cette dispersion n'importe pas, il faudrait que chaque agriculteur produise tous les biens composant l'indice et proportionnellement à la pondération de celui-ci. Mais bien que la France soit un pays de polyculture, on ne peut le supposer : ce serait s'éloigner trop de la réalité.

L'indice des produits alimentaires nous permettra seulement d'apercevoir quels effets les mouvements des prix ont eu sur la classe paysanne considérée globalement.

Les changements de prix des produits agricoles affectent les cultivateurs dans la mesure où les prix des produits achetés par eux, les fermages, les impôts, l'intérêt et le principal des dettes ne varient pas parallèlement.

Le niveau des prix des produits dont les agriculteurs font achat en argent n'est exprimé que très imparfaitement par l'indice des produits industriels. Car d'une part, les agriculteurs n'achètent pas seulement des produits industriels mais des produits agricoles transformés (pain); d'autre part ils achètent les produits industriels dans une proportion différente de celle que comporte la pondération de l'indice, établie pour l'ensemble du pays : les engrais chimiques, certaines machines, les matériaux de construction constituent une part exceptionnellement importante de leurs achats. Enfin et surtout, les dépenses des cultivateurs s'appliquent aux prix de détail de produits ouvrés; or l'indice des produits industriels est un indice de prix de gros de matières premières.

Les statistiques belges, qui comparent la courbe des prix des matières premières à celle des prix de gros des produits industriels finis, montrent qu'en Belgique les variations des prix des produits finis ont eu un sens et des dates très analogues à celles des matières premières ou des produits demi-finis; mais leur ampleur est moindre de moitié (l'indice des matières premières tombe de 222 en 1928 à 95 en 1934, celui des produits finis de 149 à 94).¹

Ces indications mettent en garde contre les conclusions fausses qu'on pourrait être tenté de tirer en comparant l'indice français des produits agricoles à celui des pro-

¹ Bulletin de l'Institut des Sciences économiques. Louvain, mai 1935, p. 286.

duits industriels. L'indice des produits agricoles a baissé relativement moins que celui des produits industriels : le premier est tombé de 584 en 1928 à 393 en 1934, le second de 698 à 361; mais il ne résulte pas de là que la classe paysanne ait pu, par la vente de ses produits, acheter une plus grande quantité de produits industriels. Pour avoir une idée de la baisse des produits manufacturés, on ne peut que se référer à l'exemple belge; or, entre ces mêmes dates, la baisse des prix belges des matières premières industrielles a été 2, 4 fois plus forte que celle des produits finis. Si on divise la baisse de l'indice français des prix de gros (qui est surtout un indice de matières premières) par 2, 4 on obtient le chiffre 144. La situation apparaît alors retournée, puisque la baisse des produits agricoles est beaucoup plus forte : 191 points. Encore, la baisse de 144 points s'applique-t-elle aux prix de gros des produits manufacturés; il est très vraisemblable que la baisse des prix de détail de ces produits fut moindre, mais nous ne disposons d'aucune précision à ce sujet.

Les baux à ferme, étant naturellement de longue durée, imposent à l'économie rurale une grande rigidité, tempérée, il est vrai, par divers procédés : c'est ainsi que le montant en argent de certains fermages est fixé d'après le cours des produits agricoles et que des interventions législatives¹ ont périodiquement organisé la révision des baux à ferme. Néanmoins, dans l'ensemble, le montant des fermages ne suit que d'assez loin les variations des prix des denrées.

¹ Au début de notre période, la révision du prix des fermages a été organisée pour parer à la hausse des prix : la loi du 27 mars 1927 a rendu possible la révision des baux à ferme « conclus avant le 1^{er} janvier 1927 pour une durée d'au moins 9 ans, lorsque le prix porté au contrat est inférieur de plus d'un quart au prix arbitré comme représentant, au jour de la demande, la valeur équitable ».

La baisse des prix a fait instituer de nouvelles procédures de

Par surcroît, les impôts qui frappent directement l'agriculture sont principalement d'anciens impôts de répartition, plus ou moins transformés; le montant des rôles émis ne tient à peu près aucun compte des revenus de l'année; si bien que, toute question d'incidence des impôts directs sur les prix agricoles mise à part, la charge fiscale nominale supportée par l'agriculture demeure inchangée quand les prix baissent.

Les dettes paysannes, qui avaient beaucoup diminué après la guerre en valeur nominale et réelle, pèsent depuis la crise d'un nouveau poids.

Bloquant ensemble revenus des fermiers et revenus des propriétaires terriens, M. Dugé de Bernonville a donné les évaluations suivantes des revenus tirés de l'agriculture¹ (en milliards de francs) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
39,9	43,1	44,8	35,2	30,7	26,5	26	17

Une évaluation isolée des revenus des exploitants marquerait certainement une baisse plus accentuée encore.

Au cours de ces deux dernières années, les cultivateurs ont dû, avec des ressources inférieures de plus de moitié, faire face à des obligations monétaires à peu près égales à ce qu'elles étaient en 1928.

révision : la loi du 8 avril 1933 stipule que « tout fermier qui a conclu entre le 1^{er} janvier 1924 et le 11 novembre 1932 inclus, pour une durée d'au moins trois ans, un bail à ferme dont le prix sera payable soit en argent, soit en nature, pourra demander... la réduction du prix du fermage ».

Une loi du 21 juillet 1935 a donné une possibilité nouvelle et analogue de révision. Enfin un décret-loi en date du 8 août 1935 (*J. O.* p. 8.703) stipule que « le prix actuel des baux à ferme payable soit en argent, soit en nature, est réduit à titre exceptionnel et temporaire de 10 % s'il n'a pas fait l'objet d'une réduction au moins égale depuis le 1^{er} janvier 1935. »

¹ Revue d'Economie politique, mai 1935, p. 608.

La diminution des revenus globaux, nominaux et réels, de la classe agricole n'a été ni continue, ni uniforme.

La discontinuité apparaît surtout si, au lieu de moyennes annuelles, on considère des moyennes mensuelles : du point culminant de 378 en octobre 1923, l'indice des produits agricoles est descendu à 620 en janvier 1927, s'est relevé à 661 en avril ; puis, après être tombé à 530 en octobre 1927, il a monté à nouveau jusqu'à 320 en février 1929. La baisse très forte qui s'est produite à partir de 1929 a été interrompue par un brusque relèvement d'avril 1930 à juin 1931 (481 à 571).

Si, au lieu de la période de baisse 1928-1935, on considère la deuxième moitié seulement de cette période, la disparité entre la baisse des produits agricoles et celle des produits industriels apparaît bien plus forte au détriment des agriculteurs : de juillet 1932 à juillet 1935, la baisse de l'indice des prix agricoles a atteint 206 points, tandis que celle de l'indice des prix industriels (sans même qu'on le corrige pour tenir compte de la baisse moindre des produits finis) n'est que de 23 points.

L'étude de la dispersion des prix agricoles nous a montré que leur baisse n'a pas été uniforme. Il serait intéressant de mesurer les répercussions que les mouvements de prix des produits animaux et ceux des produits végétaux ont eu respectivement sur la prospérité des régions d'élevage ou de culture. Mais une grande prudence s'impose dans l'emploi des indices à cette fin. Les régions d'élevage pratiquent souvent d'importantes cultures accessoires et l'élevage des divers animaux se localise très différemment : tandis, par exemple, que le département des Basses-Alpes comprenait, d'après la Statistique Agricole, en 1933, 276.000 moutons et seulement 4.600 vaches, le département du Calvados comprenait 303.000 vaches et seulement 26.000 moutons. Pourtant,

comme les prix des produits animaux se dispersent peu, leur indice moyen a une réelle signification pour l'ensemble des régions d'élevage. Il montre que ces régions ont bénéficié en 1929 et 1930 d'une situation privilégiée par rapport à l'ensemble de l'agriculture française.

La répartition géographique des diverses cultures est, elle aussi, très inégale. Huit départements comprennent la presque totalité des surfaces semées en betteraves à sucre (200.000 hectares sur 244.000 hectares totaux). La vigne est nettement localisée à des régions dont elle constitue la richesse essentielle. La culture des céréales est très largement répandue à travers les campagnes françaises, mais est, dans certaines d'entre elles, beaucoup plus dense. Comme les prix des produits végétaux ont eu des évolutions très disparates, aucune conclusion ne peut être tirée de l'indice moyen. Rien ne peut suppléer à des études monographiques des produits — ou des régions. ¹

¹ A l'égard des consommateurs, les effets des prix agricoles ne peuvent être étudiés ici, les prix de détail important seuls.

Section 3. — PRIX DE GROS DES PRODUITS INDUSTRIELS

Forte dispersion de l'ensemble de ces prix; faible dispersion à l'intérieur de groupes restreints. Trois types d'évolution apparaissent. Aucune explication ne suffit à elle seule : technique de la production, destination des biens à la production ou à la consommation, existence ou absence d'ententes, étendue nationale ou internationale du marché entremêlent leurs influences.

La dispersion des prix de l'ensemble des produits industriels est très accentuée.

La statistique distingue ces produits en 8 groupes : 1° minéraux et métaux; 2° textiles; 3° cuirs et peaux; 4° produits chimiques; 5° caoutchouc; 6° papier; 7° bois; 8° ciments et briques. La dispersion est faible à l'intérieur de chacun de ces groupes, sauf dans celui des minéraux et métaux.

La dispersion des minéraux et métaux est surtout accentuée de 1929 à 1930 et de 1930 à 1931. Si on se reporte aux indices composants, on voit que le cuivre, l'étain, le plomb, le zinc et le nickel ont, en 1929 et 1931, baissé beaucoup plus que les autres produits du groupe. Il suffit de considérer séparément ces métaux non ferreux pour que la dispersion devienne faible.

Trois grands types de mouvements de prix apparaissent.

Le premier, qui comprend les textiles, les cuirs et peaux, le caoutchouc et les principaux métaux non ferreux, commence à baisser dès mai 1928, baisse plus forte-

ment de janvier 1929 jusqu'en juin 1932, puis est à peu près stable à partir de 1932 (légère hausse en 1932, légère baisse en 1934).

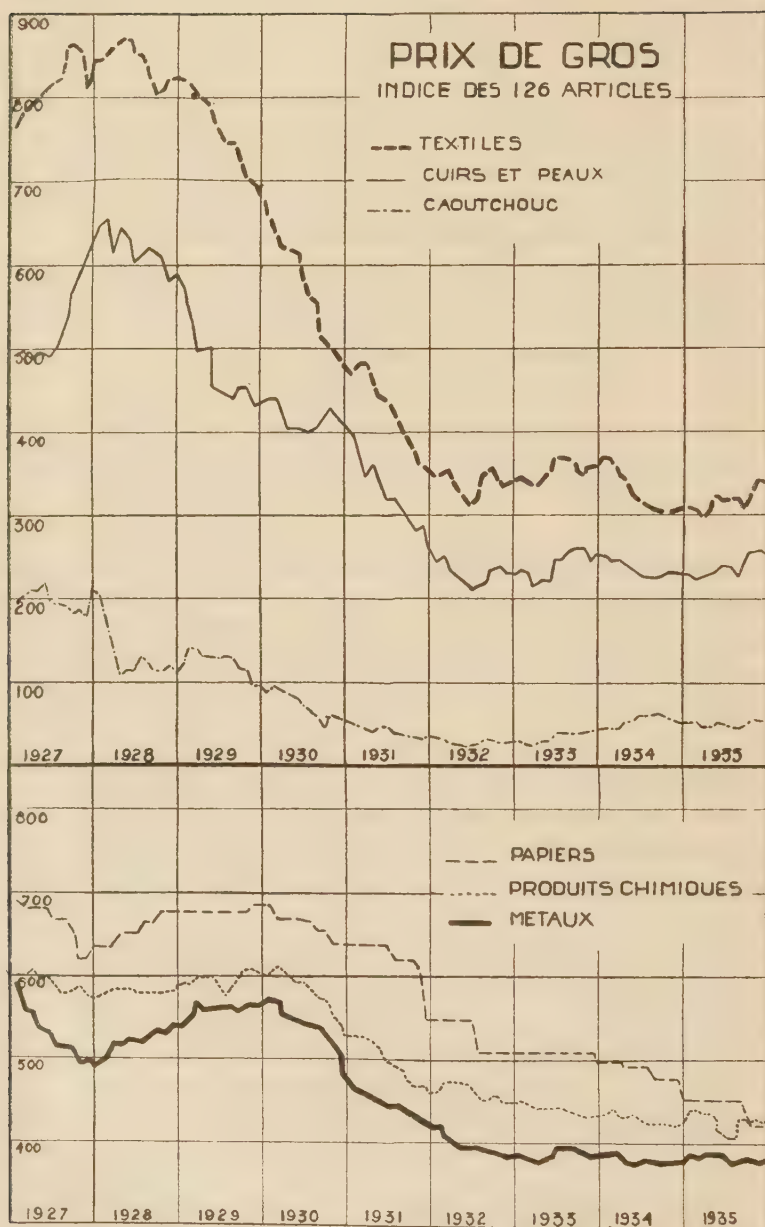
Le deuxième type, qui comprend tous les autres groupes, à l'exception des ciments et des bois, se caractérise par un léger mouvement de hausse jusqu'en janvier 1930; la baisse n'est importante qu'à partir du printemps de 1930, mais elle se prolonge jusqu'en 1934.

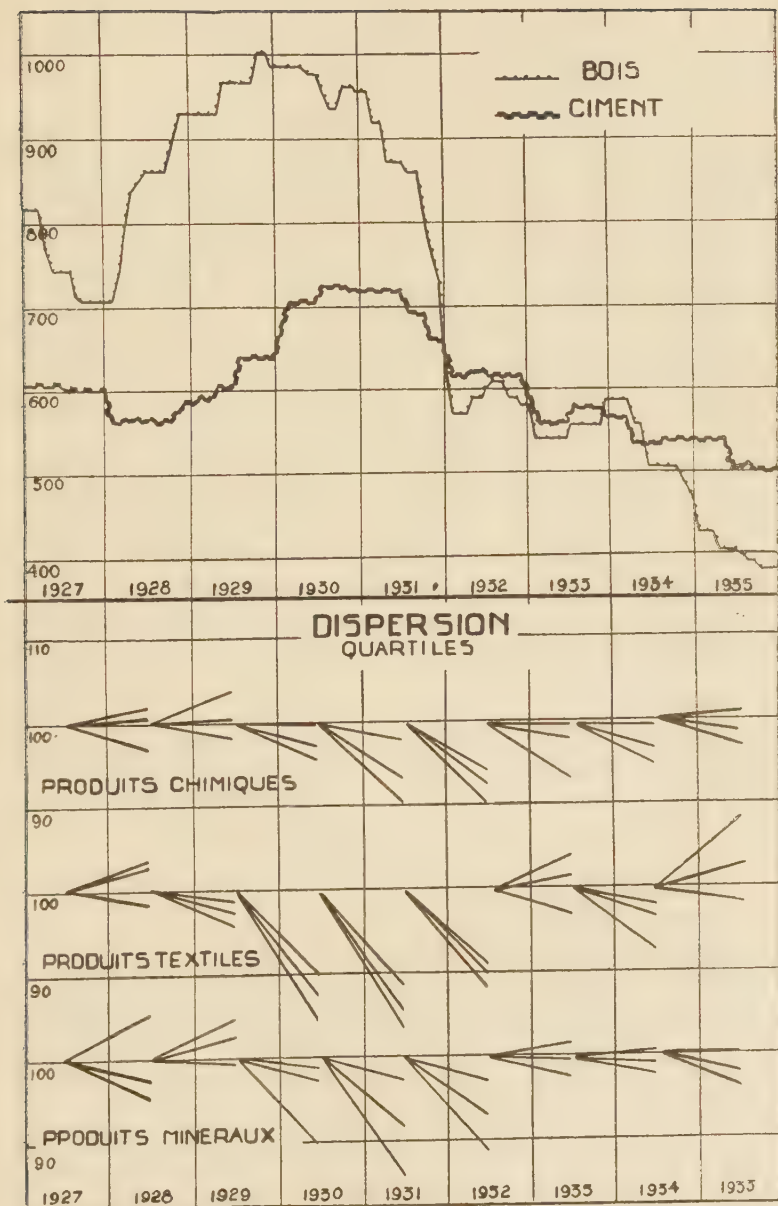
Le troisième type (ciments et bois) hausse jusqu'en juillet 1930, demeure en palier jusqu'en mai 1931 et commence alors seulement à baisser.

Quels traits, propres aux huit groupes considérés, peuvent expliquer les ressemblances et les divergences de leurs mouvements?

Ces groupes de prix étant constitués d'après les caractères techniques de la production, on est conduit à rechercher d'abord une explication dans les différences techniques : l'inégalité du temps nécessaire pour créer des moyens de production nouveaux n'est-elle pas en particulier facteur décisif? On est tenté de le penser, quand on remarque que les textiles et les cuirs ont commencé à baisser très tôt et les produits métallurgiques très tard. Or, la création de filatures, de tissages ou de tanneries ne demande que quelques mois; la création d'usines métallurgiques exige plusieurs années. Pourtant il ne nous semble pas que l'existence de trois types de mouvements ait là sa cause prépondérante : la baisse de l'indice des produits textiles est due essentiellement à l'avilissement des matières premières textiles. Or, préparer des terrains propices à la culture du coton implique d'assez longs travaux; constituer un troupeau pour produire de la laine

¹ A. AFTALION. *Les crises périodiques de surproduction.*





ou des cuirs, exige plusieurs années. D'autre part, les métaux non ferreux ont baissé tout aussi précocement, bien que la recherche et la mise en exploitation de mines soient œuvre de longue haleine.

Faut-il chercher du côté de la demande le secret des divergences constatées; dans le fait que certains produits sont utilisés comme biens capitaux, d'autres comme biens de consommation ? Oui, dans une certaine mesure, puisque textiles et cuirs sont directement destinés à la consommation, tandis que les produits dont les prix ont subi des mouvements du deuxième type servent, pour la plupart, à la fabrication de biens capitaux. Et pourtant ce trait a de quoi étonner, puisque, dans les crises précédentes, la baisse des prix des biens de production a généralement précédé celle des biens de consommation ¹. Mais cette anomalie a son explication : si les prix et simultanément l'indice de la production des biens de consommation ont, les premiers, ressenti les effets de la crise, c'est vraisemblablement parce que la spéculation et les facilités de crédit, existant de 1927 à 1929, ont multiplié les commandes de biens capitaux. ²

Toutefois, il ne suffit pas d'opposer biens de consommation à biens capitaux, pour expliquer que des produits tels que les métaux non ferreux, employés principalement

¹ J. LESCURE. *Des crises générales et périodiques de surproduction*, p. 365.

² Cet ordre de succession a été étudié en détail par P. JERAMEC pour les industries de la région parisienne, d'après les statistiques de la force motrice électrique souscrite et employée dans les diverses industries. *Une théorie dynamique de la production*. Journal de la Société de Statistique de Paris, juillet 1931, p. 263.

Cet ordre de succession permet de mieux comprendre la longueur de la crise : la production des biens capitaux s'étant longtemps poursuivie, le suréquipement s'est trouvé accru.

à la fabrication de biens de production, aient subi des variations du premier type.

D'autres éléments doivent donc être envisagés.

On ne peut négliger le fait que le commerce de certains produits est libre, tandis que celui d'autres est régi par des accords. Pour la vente des textiles, la concurrence joue sans limite. Les plus importantes d'entre les productions dont les prix appartiennent au deuxième type (charbons, produits métallurgiques, produits chimiques) ont donné lieu à des ententes. Pourtant, parmi les métaux non ferreux, dont le groupe a subi des variations du premier type, certains ont été l'objet d'ententes internationales (Comité international de l'Etain).

Pour expliquer le décalage de temps entre les trois types de mouvements que nous avons distingués, il faut considérer aussi, et peut-être principalement, un fait tout à fait étranger à la nature, à la destination ou à l'organisation de la production : le caractère plus ou moins international des cours. Les textiles, les cuirs et peaux, les métaux non ferreux sont matières premières de provenance principalement étrangère, ou produits tirés d'elles : leurs cours sont internationaux. Les biens dont les variations de prix se rattachent au deuxième type (produits chimiques, charbon, fer etc.), ne sont soumis que partiellement à la concurrence, puisque leur matière étant produite en France, profite d'une protection douanière.

Cette revision rapide des causes possibles de variations des prix industriels montre que, pour expliquer ces variations, il faut se référer à l'action de plusieurs facteurs. Leur étude rigoureuse exigerait l'emploi de moyennes de prix systématiquement groupés à cette fin.

Nous allons la tenter dans la mesure où le matériel statistique nous le permettra.

Section 4. — PRIX NATIONAUX ET INTERNATIONAUX

Divergence puis convergence des mouvements de prix des produits nationaux et des produits importés. Similitude de l'indice des produits importés et des indices étrangers de prix de gros. Effets sur les industries importatrices et sur les industries exportatrices.

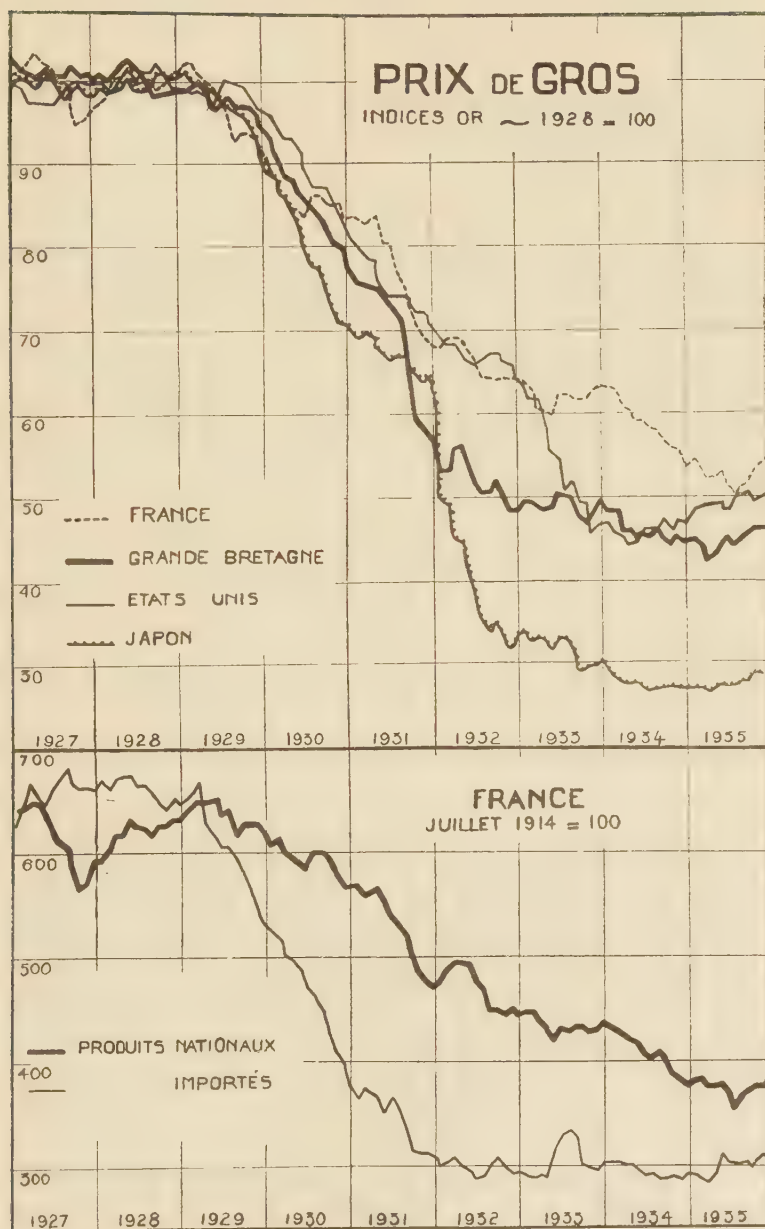
Calcul d'un indice des prix à l'importation et à l'exportation. Conclusions assez différentes des précédentes : baisse faible des prix dans le commerce international de 1928 à 1930; la baisse continue jusqu'en 1935.

La Statistique Générale de la France distingue, parmi les 45 articles d'une statistique de prix de gros, deux groupes de produits : les uns d'origine nationale (19 articles), les autres d'origine étrangère (16 articles). Un indice moyen est calculé pour chacun de ces groupes.

La liste des produits d'origine étrangère comprend uniquement des marchandises que la France ne produit pas (coton, caoutchouc...) ou produit peu (pétrole, maïs, lin, jute...). Les variations des cours étrangers et les modifications des droits de douane sont les seuls facteurs d'évolution de ces prix.

Tous les biens, compris dans la liste des produits nationaux, font, plus ou moins, l'objet d'un commerce international, en sorte que cet indice est soumis à des influences à la fois nationales et étrangères.

En 1927 et 1928, les prix des produits importés et ceux des produits nationaux suivent une marche inverse : baisse forte des produits nationaux et hausse légère des



produits importés en 1927, baisse légère des produits importés et hausse assez accentuée des produits nationaux en 1928.

Ces divergences étaient-elles dues à la nature différente des biens composant l'un et l'autre indice, ou à l'origine différente de ces biens?

Il faut, pour le savoir, regarder si les prix de gros ont eu, à l'étranger, un mouvement comparable au premier ou au second des indices français. Or les prix de gros sont demeurés remarquablement stables, tout au long des années 1927 et 1928, aussi bien en Allemagne et en Grande-Bretagne qu'aux Etats-Unis et au Japon, de même que les prix des produits importés en France. Même similitude s'observe en 1929 et 1930. La concordance est moindre ensuite : les prix de gros étrangers baissent en 1932 et 1933 alors que l'indice des produits importés en France est stabilisé dès les premiers mois de 1932. Cette divergence ne tient pas qu'à la composition de l'indice des produits importés : elle est aussi l'effet de mesures de protection douanière prises envers des produits (maïs par exemple) qui font concurrence à des produits français.

Il reste que, dans l'ensemble, c'est l'origine plus que la nature des biens qui a commandé leurs prix.

La dissemblance entre les mouvements des prix des produits importés et ceux des prix français des produits nationaux a été très marquée. La baisse de ceux-ci débute quelques mois seulement après celle des produits importés (mai, au lieu de mars); mais, jusqu'à la fin de 1930, elle est moins accentuée. Elle devient plus rapide au contraire pendant l'année 1931 et se poursuit au cours des années 1932 à 1935, alors que les prix des produits importés sont à peu près stabilisés.

Ces divergences suivies de convergences ont modifié profondément la situation des industries qui, employant

des matières premières étrangères, vendent leurs produits sur le marché français.

En 1927 ces industries se trouvèrent dans des conditions défavorables, puisqu'elles achetaient leurs matières premières à des prix constants, et vendaient leurs produits ouvrés sur un marché où les prix fléchissaient. Des conditions inverses se présentèrent en 1928.

De 1929 à 1932, la baisse des prix de gros français créait à toutes les industries des conditions défavorables, car toute baisse de prix impose des pertes aux entreprises, si faibles que soient leurs stocks. Toutefois, pour les industries importatrices, les pertes résultant de la baisse de leurs prix de vente se trouvaient plus ou moins compensées, car les prix de leurs matières premières baissaient plus rapidement encore. Pour ces entreprises, avantages ou préjudices résultant de ces divergences l'emportaient selon qu'un temps plus ou moins long s'écoulait entre l'achat des matières premières et la vente des produits.

A partir du début de 1932, les prix des produits importés ne baissant plus que très lentement, tandis que ceux des produits nationaux baissaient encore rapidement, les industries importatrices éprouvent exclusivement le préjudice.

Les industries exportatrices auraient dû, semble-t-il, ressentir des effets exactement inverses. Cela ne fut vrai qu'en partie. De 1929 à 1931, la baisse des prix étrangers, ayant été plus rapide que celle des prix français, a, comme nous l'avons vu, favorisé à certains égards les industries importatrices, et inversement été funeste aux industries exportatrices. Mais, lorsque, à partir de 1932, les prix français ont baissé plus rapidement que les prix mondiaux, les industries importatrices en ont souffert, sans que les industries exportatrices aient pu en profiter pleinement. L'importation de la plupart des matières premières n'étant point entravée, les industries qui les emploient ont bien

pu profiter des bas prix; mais la baisse des prix français n'a profité aux industries exportatrices qu'à dans la mesure où la politique douanière des autres pays n'y a pas mis obstacle.

La baisse continue des prix de gros français depuis 1932 n'a pas été pourtant sans faciliter les exportations françaises. Elle a graduellement réduit la disparité entre prix français et étrangers apparue dès 1930 et accentuée en 1931 par la dévaluation de la livre. Contrairement à ce qui est cru communément, la place des exportations françaises dans l'ensemble des exportations mondiales s'est plutôt accrue depuis 1932.¹ Elle était de 6 % en 1932, elle est devenue de 6,17 % en 1933 et de 6,5 % en 1934.

On ne saurait s'en tenir à une méthode aussi sommaire : utilisant principalement des prix de gros de matières premières, elle est particulièrement imparfaite à l'égard des industries qui exportent des produits ouvrés.

Les statistiques du commerce extérieur permettent de calculer un indice pour les marchandises exportées et un autre pour les importées². La Statistique Générale de la France établit en effet régulièrement des indices du volume des échanges avec l'étranger. Pour cela, elle recalcule les valeurs des importations et des exportations de chaque année, par application aux prix exportés et importés des prix unitaires moyens de l'année précédente, au lieu des prix unitaires réels. Après totalisation, les valeurs ainsi obtenues expriment les variations du volume du commerce, abstraction faite du mouvement des prix³. Si l'on

¹ R. BORDAZ. *La dévaluation, le Commerce extérieur et les prix*. Supplément au Bulletin quotidien, décembre 1935.

² STATISTIQUE GÉNÉRALE DE LA FRANCE. *Mouvement des prix depuis la stabilisation du franc*, p. 14.

³ *Variations du volume du Commerce extérieur de 1919 à 1933*. Bulletin de la Statistique Générale, octobre 1933, p. 68.

divise les indices des valeurs réelles par les indices du volume, on obtient des indices représentant les variations d'ensemble des prix.

Le calcul a été fait par la Statistique Générale de la France jusqu'en 1933. Nous l'avons fait nous-mêmes pour les années suivantes. On a :

	<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
Marchandises exportées....	108	100	98	94	78	66	60	57	53
— importées...	105	100	95	80	65	55	50	46	44

Ces indices se trouvent automatiquement pondérés, proportionnellement à la place tenue par les produits dans le commerce extérieur.

La baisse des prix à l'exportation a été relativement faible de 1928 à 1930; en ces années, les entreprises exportatrices ont donc souffert, moins de la baisse de leurs prix de vente que de la restriction de leurs débouchés. Cette baisse n'est devenue forte qu'à partir de 1931. Fin 1931, elle correspond à la baisse des prix de gros étrangers en valeur-or, due à la dépréciation de la livre et des monnaies du bloc-sterling. Elle se poursuit en 1932 et 1933, alors que les indices étrangers de prix de gros sont à peu près stabilisés.

L'indice des prix à l'importation a baissé fortement dès 1930. Son retard par rapport à la baisse des indices étrangers de prix de gros est donc bien moindre.

Dans l'ensemble, ces deux indices montrent que l'action déprimante du commerce extérieur sur le niveau général des prix a continué à s'exercer jusqu'en 1935.

Section 5. — PRIX AUX STADES SUCCESSIFS DE LA PRODUCTION

La baisse des matières premières est d'abord plus rapide que celle des produits ouvrés. Contraste avec la distinction entre biens capitaux et biens de consommation. Causes : étendue différente des marchés (mais, en sens inverse, fréquence inégale des ententes), composition ou importance différente des coûts.

Quand on groupe les marchandises d'après la nature de leur matière, on masque, par là-même, les disparités entre les prix d'une même matière à des stades successifs de transformation. Faute d'un indice du prix des produits manufacturés, on peut comparer à l'indice des prix de gros (pris comme indice des matières premières) un indice du prix des objets manufacturés exportés. Cet indice est calculé comme l'est, pour l'ensemble des exportations, l'indice général utilisé ci-dessus (p. 75).

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Prix de gros.....	99	100	95	86	78	66	62	58	52
Objets fabriqués exportés.	104	100	98	98	80	68	61	54	53

Cet indice des produits manufacturés exportés n'a sensiblement baissé qu'à partir de 1931, alors que l'indice des prix de gros avait fléchi dès 1929.

La *Revue d'Economie politique* a publié, dans un de ses numéros annuels¹, pour la période allant de janvier 1929 à avril 1933, un double indice² comprenant d'une

¹ Mai-juin 1933, p. 620.

² Composition de cet indice (le produit demi-fini correspondant à chaque matière première est indiqué entre parenthèses); blé (farine), orge (malt), lait (beurres et fromages), sucre brut

part la moyenne des indices de 16 matières premières et d'autre part celle des indices d'objets fabriqués avec ces 16 matières premières.

Dans le détail, les variations de l'indice des produits demi-finis sont plus amorties que celles des matières premières. Dans l'ensemble, la baisse des produits demi-finis s'exprime presque par une ligne droite, tandis que celle des matières premières est plus rapide jusqu'en 1931, puis parallèle.

L'évolution relative des prix des matières premières et des produits demi-finis a été analogue en Belgique : non parallélisme jusqu'au début de 1931, puis parallélisme.¹

Apparence curieuse : tandis que les objets de consommation (textiles) semblent avoir été atteints par la baisse des prix plus tôt que les moyens de production, les prix des produits demi-finis ont montré, au début de la baisse, plus de résistance que ceux des matières premières, moins proches pourtant de la consommation.

Il n'y a cependant pas là contradiction. Si les prix des biens de consommation et des biens capitaux ont évolué différemment, c'est que la demande de biens de consommation dépend des revenus, la demande de biens capitaux des facilités de crédit trouvées par les entrepreneurs et des profits attendus d'investissements nouveaux.

Rien de tel ici. Si les prix des mêmes matières, considérées aux divers stades de la production, n'évoluent pas

(sucre raffiné), arachides (huile d'arachides), coton brut (fils et tissus de coton), laine brute (fils de laine), lin brut (fils de lin), chanvre (fils de chanvre), jute (fils de jute), cuivre brut (fils de cuivre), plomb (tuyaux de plomb), zinc (feuilles de zinc), fonte (aciers marchands et tôle), peaux de bœuf (cuir à semelles), suif (margarine, savons).

¹ Bulletin de l'Institut des Sciences Economiques (Louvain), mai 1935, p. 286.

parallèlement, cela ne tient pas à la nature différente de la demande, mais à l'étendue différente du marché. Il est très difficile d'adapter l'offre de matières premières à la demande¹, car celle-ci dépend de l'activité de multiples industries de transformation, localisées dans maints pays. Il est infiniment plus aisé de prévoir la demande de produits finis bien déterminés.

Il est vrai qu'à l'inverse, les ententes sont d'autant plus fréquentes, que le produit dont il s'agit de réglementer la vente est moins ouvré, que donc un type standard en peut être plus aisément défini. Aussi les ententes s'appliquent-elles surtout à la vente des matières premières. La métallurgie fournit un exemple significatif : les accords s'y font de moins en moins stricts, quand on passe de la fonte aux poutrelles ou au feuillard.

Si, malgré cela, les prix des matières premières ont baissé, en moyenne, plus tôt et plus vite que ceux des produits finis, deux raisons en existent. Les denrées agricoles ne font généralement l'objet d'ententes à aucun stade de leur production ni de leur transformation. De plus la composition des coûts de production diffère d'un stade à l'autre, car les matières premières sont, en majorité, soit des produits d'origine étrangère, dont le prix de revient se trouve réduit par les dévaluations, soit des produits agricoles dont le prix se fixe sans que l'idée du coût intervienne impérieusement. Les matières premières industrielles d'origine française (charbon, fonte) sont précisément celles dont les prix ont une évolution différente.

Au fur et à mesure que les produits sont ouvrés davantage, la part de leur coût, liée à une expression monétaire fixe ou figée, se trouve accrue. Les quantités de travail humain incorporé augmentent, or l'expression monétaire des salaires se modifie difficilement et lentement. Les char-

¹ B. NOGARO. *Les prix agricoles mondiaux et la crise*, p. 158.

ges de capital incorporé s'accroissent aussi, or ces charges sont juridiquement fixées à une expression monétaire immuable (intérêts des obligations) ou ne peuvent être réduites sans difficulté (dividende des actions).

La comparaison de ces deux indices ne fait donc que confirmer les conclusions auxquelles nous avaient conduit l'étude des prix agricoles et celle des prix d'importation. Elle montre que les producteurs de matières premières (agriculteurs en France) ont pâti les premiers de la crise en 1929 et 1930, alors que les producteurs de produits finis trouvaient une compensation à la baisse des prix de vente dans la baisse plus accentuée des prix de leurs matières premières.

Section 6. — PRIX LIBRES ET PRIX CARTELLISES

Impossibilité de cette étude.

L'évolution des prix, fixée par le jeu de la concurrence, est vraisemblablement très différente de celle des prix fixés par entente entre les producteurs. Il serait intéressant de comparer les indices de deux groupes de prix, dont les uns seraient des prix libres, les autres des prix cartellisés. Malheureusement, aucun groupement de ce genre n'a, à notre connaissance, été fait encore pour la France¹. Seule l'étude monographique des ententes pourrait faire apercevoir leurs effets sur les prix.

¹ On dispose pour l'Allemagne d'indices de prix de produits cartellisés et non cartellisés.

Cf. S. D. N. *Situation Economique mondiale*, 1932-33, p. 66.

Section 7. — PRIX AU DETAIL

Absence d'indice du prix au détail des objets manufacturés. Signification des indices du coût de la vie. Ce sont les variations des revenus qui paraissent commander les prix au détail des denrées alimentaires. Portée limitée de cette constatation. Faible action du commerce de détail sur les prix. Rôle plus important, mais mal précisé, du commerce de gros dans la fixation de l'écart entre prix à la production et prix à la consommation.

Une étude précise du prix des biens vendus au détail présenterait un double intérêt. Elle permettrait de mesurer le pouvoir d'achat inclus dans une unité monétaire à l'égard des biens de consommation, et par là même de connaître la valeur réelle de la part du revenu employé à ces achats. Combinée avec l'étude des prix en gros, elle montrerait quels sont les bénéfices unitaires des détaillants.

Malheureusement, la multiplicité des produits, les changements fréquents de qualité, les écarts de prix selon les magasins, les quartiers d'une même ville ou les régions, rendent l'établissement d'un indice des prix de détail presque impossible pour les produits manufacturés. Bien que les produits agricoles soient moins nombreux et que, pour beaucoup d'entre eux, une qualité-type puisse être définie plus facilement, l'établissement d'un indice de leurs prix de détail présente encore de grandes difficultés.

Plusieurs tentatives ont été faites. Dès 1911, la Statistique Générale de la France a établi un indice des prix de détail calculé d'après les prix de 13 articles et ne comportant, en plus de denrées alimentaires, que le pétrole et

l'alcool à brûler. Les prix étaient fournis par les maires des villes de plus de 10.000 habitants.

Depuis 1928, la S. G. F. calcule un indice moyen des prix de détail, comprenant 34 articles : aux prix de 29 denrées alimentaires, s'ajoutent ceux du charbon, du pétrole, du gaz, de l'électricité et du savon. La pondération a été établie d'après un budget-type des dépenses d'une famille ouvrière de 4 personnes, uniforme pour toutes les régions : l'ensemble des articles envisagés représente à peu près les deux tiers de la dépense de cette famille. A Paris, les prix sont constatés dans un certain nombre de magasins de détail par des agents du Service de la Statistique : leurs relevés présentant toute garantie d'exactitude, ce sont eux que nous utiliserons de préférence, étant entendu qu'ils concernent uniquement les dépenses d'un ménage ouvrier et seulement une partie de celles-ci.

D'autres données ont été établies par des organismes fonctionnant en liaison avec la Statistique Générale de la France, mais en dehors de son contrôle effectif. Des commissions régionales et locales d'études relatives au coût de la vie ont été instituées en 1920. Ces commissions fonctionnent de façon diverse : et pourtant si on fait la moyenne des chiffres établis dans la France entière, les résultats, pour les dépenses d'alimentation, diffèrent peu des chiffres établis par la S. G. F. L'indice, calculé pour Paris d'après 67 prix communiqués par le Comité technique de l'alimentation, est très proche, en ses variations, de celui des prix de détail relevés à Paris par la S. G. F. On est donc en droit de penser que les indices des prix de détail des denrées alimentaires donnent un reflet assez fidèle de la réalité.

Il n'en est pas de même pour les articles de ménage et d'habillement. Les commissions du coût de la vie établissent, comme composant de leur indice général, un indice

partiel du coût de l'habillement. D'autre part, une commission instituée au Ministère du Commerce fournit à la S. G. F. les prix de 17 objets d'habillement. Or les deux indices de l'habillement ainsi calculés diffèrent grandement. L'indice établi par la commission du coût de la vie croît de 1929 à 1930, tandis que celui du Ministère du Commerce baisse. En 1932 et 1933, le premier de ces indices reste stationnaire, tandis que le second baisse encore considérablement. Ils ne paraissent donc utilisables ni l'un ni l'autre, même comme première approximation.

Notre étude devra donc se limiter aux prix de détail des denrées d'alimentation.

Pour étudier dans leurs causes et leurs effets les variations de ces prix de détail, il faut confronter leur évolution avec celle des revenus et celle des prix de gros.

1° Comparaison des prix de détail avec les revenus

La dispersion des prix ne met aucun obstacle à cette étude, car quelle que soit cette dispersion, l'indice du coût de la vie, qui est pondéré proportionnellement à la consommation de chaque bien, traduit les variations des dépenses globales d'alimentation.

La réduction des revenus, en diminuant le pouvoir d'achat de la population, diminue la demande et tend par conséquent à modifier les prix; d'un autre côté, les variations des prix de détail modifient la valeur réelle des revenus.

Le total des revenus s'est élevé à environ 210 milliards en 1927, à 245 milliards en 1929; il est resté étale en 1930, est descendu à 229 milliards en 1931, puis à 178 milliards en 1934 ¹.

Pour rapprocher de ces chiffres les variations des prix de détail, il faut les transformer tous en indices.

¹ Estimations de M. DUKE DE BERNONVILLE, loc. cit.

Sur la base de 1928 = 100, on a :¹

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Coût de la vie...	100	100	106	105	104	93	88	84
Revenus	92	100	108	107	100	91	87	78

On voit que les revenus varient dans le même sens que les prix de détail, mais avec une amplitude plus grande, et, semble-t-il, avec une certaine avance : l'indice des revenus a baissé de 7 points en 1931, et celui des prix de détail de 2 points seulement. Ce sont donc les variations des revenus qui paraissent provoquer celles des prix des denrées alimentaires.

On ne peut donner à cette conclusion qu'une portée très limitée. L'ordre de succession est en effet inverse, si l'on considère les prix industriels, qui ont commencé à baisser (mai 1928), bien avant les revenus et qui, dès 1931, avaient fléchi de 33 %.

L'indice du coût de la vie exprime plus ou moins exactement la valeur réelle des revenus nominaux, selon que les dépenses d'alimentation absorbent une plus ou moins large part des ressources de chaque famille. Cette part est moindre pour les revenus importants que pour les petits revenus.

Dans l'ensemble, les revenus réels ont diminué depuis 1931, mais non de façon uniforme. Certains revenus nominaux, telles les pensions et retraites, n'ayant presque pas été réduits jusqu'en 1934, ont, jusqu'à cette date, augmenté en valeur réelle.

2° *Comparaison des prix de détail avec les prix de gros*

L'Union des Syndicats de l'alimentation en gros fournit à la Statistique Générale de la France les prix de 57 den-

¹ D'après l'indice de la Commission régionale du coût de la vie à Paris pour l'année 1927; d'après l'indice des 34 articles de détail pour les années 1929 et suivantes.

rées, correspondant aux 67 articles dont le Comité de l'Alimentation communique les prix de détail. Les prix de gros s'entendent à l'arrivée chez le détaillant (y compris tous frais de transports, droits d'octroi, taxes) ¹.

On est frappé par la très grande analogie entre les variations des prix de gros et celle des prix de détail : non seulement elles sont de même sens, mais leurs dates et leur importance coïncident : les deux courbes chevauchent étroitement.

Cette correspondance entre prix de gros et prix de détail n'est pas également rigoureuse dans tous les commerces. Des divergences plus accentuées existent dans la boucherie, la charcuterie, la poissonnerie : les variations des prix sont plus amorties au détail qu'en gros, et en outre, de 1929 à 1933, les prix de détail ont baissé un peu moins que ceux de gros. La concordance est au contraire très étroite pour la boulangerie, le commerce des légumes et de la volaille. En somme, d'après ces données et contrairement à ce qui est pensé communément, le commerce de détail ne paraît avoir qu'une action très faible sur le mouvement des prix.

Si, au lieu de comparer les prix de détail aux prix d'achat par les détaillants, on les comparait aux prix pratiqués chez les producteurs, l'écart serait beaucoup plus important : il correspondrait aux frais de transport, aux impôts, à la rémunération des intermédiaires et commissionnaires en gros. On peut avoir une idée des variations de cet écart, en comparant l'indice des prix de détail ² à celui des prix de gros des denrées alimentaires, qui est établi principalement d'après les cours des bourses de commerce. En don-

¹ S. G. F. *Mouvements comparés des prix de gros et des prix de détail des denrées alimentaires à Paris*. Bulletin de la Statistique de la France, 1931-1932, p. 377.

² Indice établi par la Commission régionale du coût de la vie à Paris.

nant pour base à ce dernier indice l'année 1928, on obtient :

	<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
Coût de l'alimentation	99	100	99	112	113	101	100	99	90
Prix de gros des produits alimentaires.	102	100	97	90	92	82	72	67	59

Ici, l'action du commerce sur les prix des denrées alimentaires apparaît beaucoup plus forte, mais la composition des deux indices est trop différente pour qu'on puisse tirer de la comparaison des conclusions rigoureuses.

CHAPITRE II

LES SERVICES

Salaires agricoles, statistique des Prud'hommes, salaires dans quelques grandes catégories d'entreprises. Faible dispersion des salaires. Ils dépendent pour partie de la difficulté des métiers. Ouvriers qualifiés et manœuvres. Correspondance entre le niveau des salaires et l'activité industrielle ou le chômage. Les salaires réels. Résistance des salaires à la diminution de leur expression monétaire.

Les modes de rémunération des services sont multiples : en nature ou en monnaie, au temps ou à la tâche. Seule la rémunération en monnaie, par heure ou par journée de travail, se prête à une expression statistique.

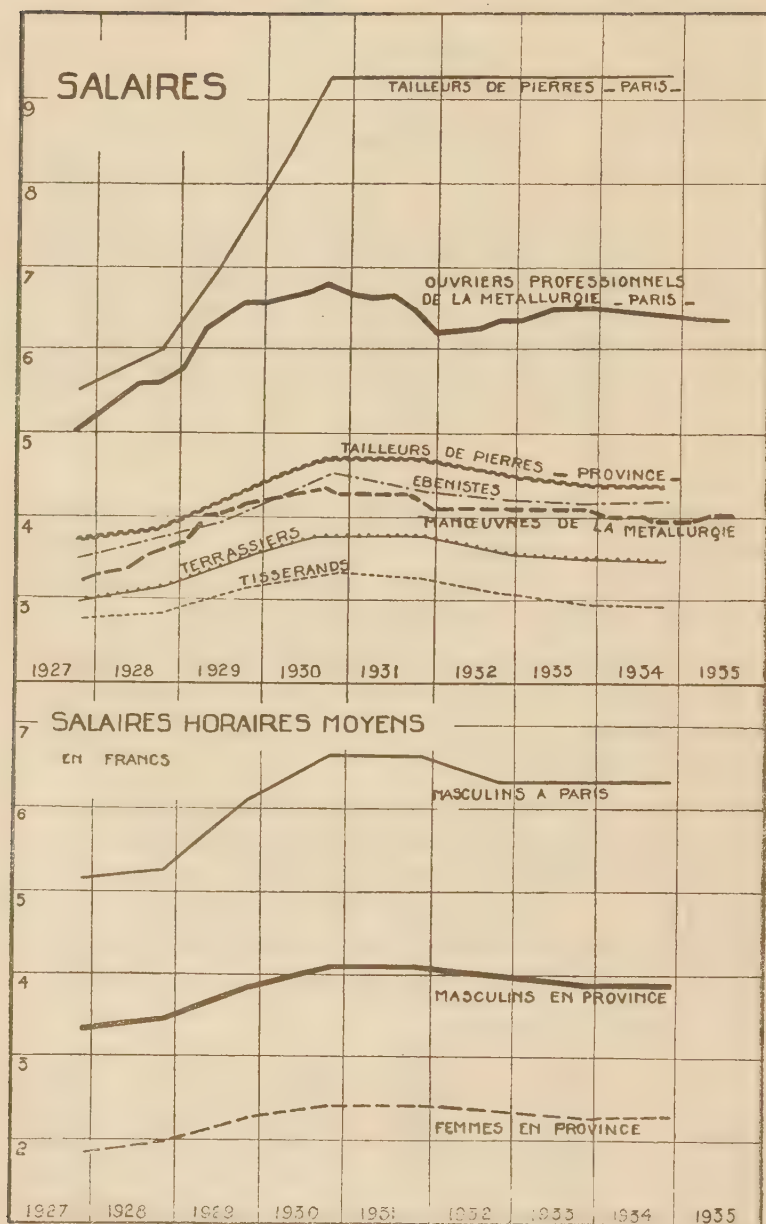
Deux statistiques font la moyenne de données relatives au mouvement des salaires dans diverses professions : l'une s'applique au travail agricole, l'autre au travail industriel et artisanal.

La première est établie d'après les chiffres fixés par les préfets pour le calcul des indemnités des accidents du travail agricole. Elle comprend les chiffres moyens, pour l'ensemble de la France, des salaires journaliers afférents à plusieurs catégories d'ouvriers ou ouvrières agricoles.

Etablie tous les deux ans, elle donne les chiffres suivants (salaires journaliers) :

	<u>1926</u>	<u>1928</u>	<u>1930</u>	<u>1932</u>	<u>1934</u>
Journalier.....	18.50	20.60	22.50	22.35	21.02
Journalière.....	12.68	14.20	15.41	15.38	14.50

La seconde est établie d'après les renseignements four-



nis à la Statistique Générale de la France par les Conseils de Prud'hommes. On y trouve trois moyennes de salaires horaires :

1° pour l'ensemble de 20 professions masculines de la région parisienne;

2° pour l'ensemble de 38 professions masculines dans les chefs-lieux de départements et les villes où siègent des Conseils de Prud'hommes;

3° pour l'ensemble de 7 professions féminines dans les chefs-lieu de département (sauf Paris).

Ces données peuvent être complétées par quelques statistiques des salaires pratiqués dans de grandes industries : énergie électrique, mines de houille, métallurgie de la région parisienne.

Si l'on compare les courbes des salaires provinciaux dans 38 professions masculines, tels qu'ils sont recensés par les Conseils de Prud'hommes, on est frappé de la très grande conformité de toutes les courbes à la moyenne : hausse assez rapide jusqu'en 1930, stabilité de 1930 à 1931, baisse légère depuis 1931. Toutefois, une certaine ouverture du faisceau des courbes se produit dès la période de hausse des salaires et plus encore depuis l'apparition de la baisse. Elle montre que les salaires supérieurs ont tendance à augmenter davantage, puis à mieux résister à la baisse, que les salaires inférieurs.

Deux autres traits sont remarquables : d'une part jusqu'en 1930, la forte hausse des salaires dans les professions du bâtiment, particulièrement accentuée pour les tailleurs de pierre; d'autre part, à partir de 1931, la baisse très forte des salaires des tisserands.

Dans la région parisienne, la moyenne déterminée par les Conseils de Prud'hommes a augmenté, de 1927 à 1930, plus que dans le reste de la France (30 % au lieu de 24 %); elle a baissé, de 1930 à 1934, comme ailleurs (5 %).

Les données sur les salaires réunies pour certaines gran-

des industries diffèrent assez sensiblement de la moyenne des Prud'hommes et aussi entre elles.

Les salaires des manœuvres dans les entreprises de réseaux et de centrales électriques ont subi, de 1927 à 1930, une hausse de 24 %, identique à celle de la moyenne générale des Prud'hommes pour la province; mais, de 1930 à 1934, leur baisse a été de 16 %, beaucoup plus forte que celle de la moyenne (5 %). Cela tient sans doute à ce qu'il s'agit de manœuvres non spécialisés.

Les salaires journaliers payés aux ouvriers des mines de houille ont subi une évolution qui, dans son ensemble, est assez analogue à l'évolution moyenne : hausse de 1927 à 1930, baisse de 1930 à 1934. Mais la hausse de 1927 à 1930 a été moins forte (16 %) que celle de la moyenne (24 %) et la baisse de 1930 à 1934 a été plus forte (12 % au lieu de 5 %). Il semble que ce soit la manifestation d'une tendance de longue durée, suivant laquelle les salaires des ouvriers occupés dans les mines s'élèvent moins que les autres. En 1930, en effet, le coefficient de hausse des salaires des mines était de 7,22 par rapport à 1911, tandis qu'il était, pour la moyenne des professions, de 8,33.

L'évolution des salaires des ouvriers professionnels dans les entreprises métallurgiques de la région parisienne est analogue à l'évolution moyenne dans cette région : hausse de 30 % de 1927 à 1930, baisse de 5 % seulement de 1930 à 1934; pour les manœuvres, la hausse a été plus accentuée (33 %) de 1927 à 1930 et la baisse a été plus forte (8 %) de 1930 à 1934.

De ces statistiques, l'impression se dégage que, parmi les ouvriers qualifiés, ceux dont le métier exige un long apprentissage (tailleurs de pierre, ébénistes, horlogers) ont vu leurs salaires s'élever davantage, puis mieux résister à la baisse, que les ouvriers qualifiés dont les métiers sont plus simples.

Les salaires des manœuvres, dont la hausse a été relativement plus rapide en période de prospérité et la baisse plus forte en période de crise, paraissent participer plus directement que ceux des ouvriers qualifiés aux fluctuations de l'activité économique. Dans l'ensemble, une certaine correspondance entre le mouvement des salaires et l'activité économique est manifeste.

Dans les diverses branches d'industrie, les salaires se sont d'autant plus élevés que l'activité y était plus intense. De 1927 à 1930, les industries extractives se sont peu développées : la hausse des salaires y a été faible. Au cours des mêmes années, tandis que les entreprises métallurgiques croissaient peu, les industries mécaniques prenaient une extension considérable : il n'est pas étonnant que dans cette branche la hausse des salaires ait atteint 30 %. De même, la hausse accentuée des salaires dans le bâtiment jusqu'en 1930 correspond à une activité croissante de la construction.

La même correspondance apparaît dans les salaires régionaux. La région parisienne a été une de celle où les constructions neuves ont, pendant cette période, été le plus nombreuses. Elle comprend une assez forte proportion d'industries mécaniques, par contre très peu d'industries textiles et d'industries extractives; or, l'indice des salaires dans la région parisienne s'est plus élevé que dans le reste de la France.

Mais un décalage s'est produit entre salaires et activité industrielle. Tandis que l'indice de l'activité industrielle a cessé de croître dès 1929, les salaires ont continué à monter; ils sont restés stables de 1930 à 1931, alors que l'indice de l'activité baissait déjà.

A partir de l'apparition de la crise, les salaires paraissent liés à la courbe de l'emploi.

Les effectifs occupés dans les établissements employant

plus de 100 ouvriers¹ ont, en moyenne, diminué de 20 % entre la fin de 1930 et le mois d'avril 1932; du mois d'avril 1932 à la fin de 1934, la diminution a été seulement de 4 %. Or la baisse de l'indice général des salaires masculins pour la province a été très nette de 1931 à 1933 et a pris fin en 1934. Les deux mouvements moyens se suivent donc avec un décalage d'une année.

Pendant la même période, une correspondance plus immédiate apparaît dans certaines branches d'industrie. Dans les mines, la baisse des salaires correspond, en 1931, à une diminution tant des effectifs que de la durée hebdomadaire du travail. La baisse, qui survient à nouveau en 1932 correspond pareillement à une forte diminution des effectifs et de la durée du travail. En 1933 et en 1934, où une nouvelle diminution des effectifs a été compensée par l'allongement de la durée hebdomadaire du travail, les salaires demeurent stables.

Dans l'industrie métallurgique, même constatation : la baisse des salaires se trouve conjuguée en 1932 avec une diminution très forte des effectifs et de la durée hebdomadaire du travail, tandis que, en 1933, une hausse nouvelle des salaires coïncide avec un allongement de la durée hebdomadaire du travail, les effectifs demeurant égaux à ceux de 1932.

De même enfin, la réduction très forte des salaires des tisserands coïncide avec un ralentissement considérable d'activité dans les tissages.

L'explication n'est pourtant pas suffisante.

La comparaison entre chômage et salaires explique surtout le détail des mouvements; elle ne rend pas compte de l'ensemble du mouvement. En effet, bien qu'il n'y ait eu en France, en 1929, qu'un nombre infime de chômeurs et

¹ P. SCHWOB, *La crise et l'emploi en France*. L'Activité économique, avril 1935, p. 1.

qu'en 1934¹, ils aient été plus de 400.000, le niveau des salaires est en moyenne supérieur en 1934 à ce qu'il était en 1929.

Le mouvement des salaires est, en son ensemble, parallèle à celui du coût de la vie : le salaire réel, obtenu en divisant le niveau général des salaires par l'indice du coût de la vie, est resté à peu près stable jusqu'en 1930, puis a augmenté en 1931. En 1931, en effet, au moment où l'indice du coût de la vie commençait à baisser, le niveau des salaires nominaux est demeuré constant. Il semble que les salaires « accrochés » à leur expression monétaire ne suivent qu'avec un certain retard la baisse du coût de la vie. Mais, une fois commencée, la baisse des salaires a atteint sensiblement celle du coût de la vie, en sorte qu'il n'y a eu presque aucun changement des salaires réels.

Ce n'est point à dire que les revenus de la classe ouvrière soient demeurés ce qu'ils étaient : s'ils ont peu souffert de la réduction du prix des services, ils ont été atteints fortement par la diminution de l'emploi.

Dans quelle mesure la diminution de l'emploi a-t-elle précisément pour cause cette constance des salaires en pleine crise? Une baisse des salaires unitaires n'aurait-elle pas pour résultat, en permettant une résorption du chômage, d'augmenter la masse des salaires payés? La baisse des salaires serait alors un bien pour la classe ouvrière, comme pour l'économie tout entière².

¹ Nombre de chômeurs secourus. Le nombre réel est plus élevé.

² X... (J. RUEFF). *L'assurance chômage cause du chômage permanent*, p. 8 et 35.

R. PICARD. *L'Assurance chômage est-elle la cause du chômage permanent ?* Revue d'Economie politique, 1931, p. 1568.

NOYELLE. *Le droit des chômeurs et la loi économique*. Revue internationale, mai 1932, p. 235.

MAURETTE. *L'Assurance chômage, prétendue cause du chô-*

Mais n'est-ce pas précisément cette résistance des salaires à la baisse qui, au cours de crises antérieures ¹, a été le moteur du progrès social et économique ?

Questions capitales qui ont été débattues avec éclat. Mais comme elles ne posent rien de moins que le problème de l'équilibre économique, elles débordent le cadre de cette étude.

mage permanent. Revue Internationale du Travail, décembre 1931.

J. LHOMME. *L'évolution du salaire dans l'Allemagne contemporaine.* Revue politique et parlementaire, août 1933, p. 233.

¹ F. SIMIAND. *Le Salaire, l'Evolution sociale et la Monnaie*, t. II, p. 460.

DEUXIÈME PARTIE

ETUDE DE PRIX PARTICULIERS

TITRE I

PRIX DES PRODUITS LAITIERS

La production laitière tient une place importante dans l'Economie française. Elle est d'environ 140 millions d'hectolitres par an et sa valeur, aux cours pratiqués en 1930, avoisinait 10 milliards.

Comme elle provient principalement de petites exploitations rurales, ses vicissitudes retentissent sur une multitude d'éleveurs.

Elle est aussi à l'origine d'un nombre considérable de produits : quand il n'est pas consommé en nature, le lait devient beurre ou fromage, lait condensé, lait en poudre, ice cream. Ses sous-produits sont employés à l'élevage des pores et à la fabrication de la caséine. Par là même, les produits laitiers fournissent un exemple très caractéristique d'une famille de prix : il sera intéressant de rechercher quelle action exercent sur chacun de ces prix les facteurs d'évolution qui lui sont propres et ceux qui sont communs à tous.

CHAPITRE I

PRÉLIMINAIRES

Section 1. — CHOIX DES PRIX ETUDIÉS

Les marchés des divers produits ont des étendues très inégales; néanmoins, pour tous, le prix de Paris est significatif. Énoncé des séries de prix disponibles. Utilité d'une double étude : celle des prix moyens des produits de toutes qualités et celle des prix de types nettement définis. Choix de ces types. Intérêt respectif des prix de gros et de détail.

Les produits laitiers ont, à cause de leur nature même, des marchés d'étendues diverses. Le lait destiné à la consommation, supportant mal le transport, n'a qu'un marché régional. Au contraire, le beurre, pouvant être conservé et transporté au loin, grâce au salage ou aux chambres froides, a un marché international. Divers fromages se conservent aussi difficilement que le lait lui-même, d'autres supportent aisément les transports, même lointains ¹.

Pour les produits qui ont un marché national ou international, les prix que nous aurons à considérer sont évidemment les prix pratiqués à Paris, qui sont publiés journellement.

Pour le lait et ceux des fromages qui ont seulement des marchés régionaux, il faudrait, si l'on voulait étudier avec une parfaite précision la dépendance entre leurs prix et

¹ Ch. MARTIN. *Laiterie*. Baillière édit., p. 79.

ceux des autres produits laitiers, connaître les prix de tous les marchés régionaux : ces prix ne sont malheureusement pas rassemblés. On peut, toutefois, en première approximation, se référer aux prix pratiqués à Paris, non seulement à cause de l'importance du marché parisien, qui comporte un débit de 12.000 hectolitres de lait par jour et dont le bassin d'approvisionnement s'étend à 33 départements, mais encore parce que les cours de Paris exercent une action psychologique sur les cours de province, beaucoup de contrats de vente comportant références au cours de Paris.

Le lait ne faisant pas l'objet de ventes aux halles, son prix ne peut être connu par des cotations officielles. A Paris toutefois, les prix d'achat par les détaillants et de vente au détail sont surveillés et relevés par la Préfecture de Police, ainsi que par la Fédération des Coopératives et Syndicats laitiers de la région ¹.

Tous les beurres vendus à Paris ne passent pas aux Halles. Tandis que l'octroi parisien enregistre l'entrée d'environ 25.000 tonnes de beurre, 10.000 tonnes seulement sont vendues aux Halles. Cette proportion est toutefois suffisante pour que les cours des Halles soient significatifs. Ils sont publiés, chaque jour, au *Bulletin des Halles* dans la forme suivante :

Cours du Commissariat des Halles

	Min.		Max.		Moy.
	—		—		—
<i>Beurres centrifugés :</i>					
Normandie	14	»	18	»	16 50
Charente, Poitou, Touraine.....	13	»	18 70		17 50
Autres provenances	15	»	17	»	16 »

¹ Pour les années 1928 à 1933 ils ont été publiés par la Statistique Générale de la France dans le recueil sur le *Mouvement des prix depuis la stabilisation du franc*. Pour les années suivantes, ils sont publiés dans le Bulletin.

	Min.	Max.	Moy.
<i>Beurres malaxés :</i>			
Normandie	14 50	17 »	16 »
Bretagne	13 »	17 »	15 60
Autres provenances	10 »	16 »	15 »
<i>Beurres en demi-kilo :</i>			
Non salé	13 »	15 20	14 80
Salé	»	»	»
<i>Beurres en vrac :</i>			
Non salé	14 50	15 50	15 »
Salé	9 »	16 »	14 50
<i>Etrangers :</i>			
Hollandais	»	»	»
Danois	19 »	19 »	19 »

Les cours moyens ne sont pas établis, comme cela était fait avant la guerre, en prenant la moyenne du cours minimum et du cours maximum, mais sont déterminés à l'estime par une commission de fixation des cours, pour une qualité moyenne.

La moyenne mensuelle de ces cours moyens, qui est une moyenne arithmétique simple, est publiée tous les deux ans dans la Statistique Agricole, pour diverses catégories de beurre.

La Statistique Générale de la France a donné les cours moyens de toutes les qualités dans son recueil sur les *Mouvements de prix depuis la stabilisation du Franc*.

Aux Halles même, un autre cours mensuel moyen est calculé : il est obtenu en divisant le produit total des ventes de chaque catégorie, au cours de chaque mois écoulé, par le nombre de kilos. Ce cours moyen, qui est beaucoup plus satisfaisant, n'est malheureusement pas, à notre connaissance, publié.

Les fromages sont cotés aux Halles de la même manière que les beurres. Les cours journaliers sont reproduits ainsi au *Bulletin des Halles* :

Cours du Commissariat des Halles

(Aux 100 kilos)

	Min.	Max.	Moy.
Emmenthal suisse	»	»	»
Emmenthal français	630	1.150	1.000
Comté et divers.....	640	1.130	1.000
Bleu	1.090	1.100	1.090
Cantal	»	»	»
Gorgonzola	»	»	»
Hollande	1.300	1.300	1.300
Munster	800	900	825
Parmesan	»	»	»
Port-Salut	800	1.050	900
Roquefort	1.300	1.370	1.340

Cours du Commissariat des Halles

(Bries par 10, autres espèces par 100 pièces)

	Min.	Max.	Moy.
Brie grand moule	»	»	»
— moyen moule	120	165	140
— laitier	110	145	130
Camemberts Normandie.....	150	240	180
— divers	120	170	140
Chèvres	55	300	200
Coulommiers double crème.....	500	500	500
— divers	150	250	200
Gournay	»	»	»
Livarots en boîte	»	»	»
— en vrac	»	»	»
Maroilles	»	»	»
Mont-d'Or	120	130	125
Neufchâtel	»	»	»
Pont-l'Évêque	200	280	240

Certains cours moyens mensuels sont publiés par la Statistique Agricole. Les cours moyens des fromages mous et des fromages secs « toutes qualités » sont donnés directement par la S. G. F.

On n'a pas une telle abondance de données sur les prix de détail.

Pour Paris, on peut utiliser les prix relevés par la Statistique Générale de la France dans des magasins de détail et les prix qui sont communiqués à celle-ci par le Comité technique de l'alimentation.

Pour la province, les seuls renseignements à notre portée se trouvent dans l'indice du cours des produits alimentaires vendus au détail, établi trimestriellement pour les villes de plus de 40.000 habitants, Paris excepté.

Le nombre de cotations publiées au *Bulletin des Halles* suffit à montrer combien diverses sont les qualités ou variétés de produits. Faut-il considérer les prix moyens de larges catégories (prix des beurres « toutes qualités », fromages secs « toutes qualités », etc.)? On y trouverait l'avantage d'atténuer les effets, sur tels ou tels types de produits, d'événements accidentels, mais on risquerait de masquer l'action de facteurs intéressants tels que les conditions atmosphériques locales. Il est donc utile, de joindre à l'étude du prix moyen pour toutes les qualités, celle du prix d'un type particulier de chacun des produits.

Il faut choisir un type qui soit de qualité bien définie, dont l'origine géographique soit assez circonscrite pour que l'influence des conditions locales de production puisse être aisément aperçue, enfin un type qui tienne une place assez importante dans la consommation totale pour que les variations de ses cours aient quelques retentissements économiques.

Le beurre des Charentes remplit ces conditions : sa production méthodique lui assure une qualité relativement constante; il est produit dans une région nettement délimitée et participe pour près de moitié à l'approvisionnement de Paris¹.

Des difficultés subsistent pourtant. L'écart de 2 à 6 fr.

¹ *Annuaire Statistique de la Ville de Paris.*

par kg. qui existe entre le prix maximum et le prix minimum à un même marché, montre l'importance des différences de qualité. D'autre part, les cotations officielles n'ont pas, de 1927 à 1935, compris constamment des beurres de même origine : jusqu'en 1934 les cotations distinguaient les beurres des Charentes et les beurres de Touraine, tandis qu'ensuite ces deux provenances ont été confondues en une cotation unique. Cet inconvénient n'est toutefois pas grave, car lorsque les cours étaient distincts, les cotations différaient peu. On n'a, en tout cas, pas le choix d'un type meilleur, les cotations du beurre de Normandie ayant été, depuis 1934, confondues avec celles du beurre d'Isigny.

Parmi les fromages mous, le camembert tient une place prépondérante. Mais sa zone de production, qui était autrefois limitée à la Normandie, s'est étendue à beaucoup d'autres régions. Les influences que les conditions locales de production ont sur les prix, apparaîtront donc moins clairement. Néanmoins, c'est à ce type que nous nous attacherons ; il ne peut en effet être question de prendre le brie pour sujet d'étude, car si sa production est très localisée, les qualités en sont trop variables. Quant aux autres fromages mous, le commerce n'en est pas assez étendu.

Parmi les fromages secs, ce sont les gruyères ou comtés dont, sans conteste, les prix méritent le mieux une étude.

Ce sont donc les prix du beurre des Charentes, du camembert et des gruyères ou comtés que nous étudierons spécialement.

Les prix de gros ou de détail ?

Les prix de gros ont une exactitude meilleure, qui nous incite à les préférer en principe. Mais les prix au détail, sont ceux qui importent au consommateur et il faudra nous référer à ces prix pour l'étude des variations de la demande.

Section 2. — MECANISME DE FORMATION DES PRIX

Action des quantités offertes et demandées. Influence des ententes, de l'Etat, du commerce extérieur sur ces quantités. Rôle des prix directeurs internationaux; détermination de ces prix directeurs pour le beurre et le fromage. Comment est limité le bénéfice prélevé par l'intermédiaire entre producteurs et consommateurs.

Les prix que nous allons étudier présentent communément deux systèmes de variations. Les unes, dites saisonnières, se renouvellent chaque année à même époque, avec plus ou moins d'amplitude. Les autres sont de nature non périodique.

Ces prix sont à tout instant la résultante de ce double système de variations; si donc on veut déterminer les causes des mouvements de prix, il faut dégager la part respective des influences saisonnières et non saisonnières.

Mais auparavant, il est nécessaire d'analyser le mode d'action sur les prix de certains éléments qui interviennent à la fois dans ces deux types de variations.

Les quantités offertes ou demandées agissent sur les prix par un mécanisme simple et évident.

Lorsque l'Etat ou des ententes interviennent pour fixer un prix minimum, l'offre se trouve supprimée au-dessous de ce minimum. Lorsqu'un prix maximum est décrété, c'est la demande qui, en principe tout au moins, disparaît pour tout prix supérieur.

Plus complexes sont l'action du commerce extérieur et celle des intermédiaires, sur les prix.

Comment le commerce mondial exerce-t-il son action sur les prix français ?

Le commerce international n'agit pas, sur les prix français des produits laitiers, seulement par les quantités importées ou exportées. Les variations du solde de la balance commerciale d'un produit influent évidemment sur le prix de ce produit. Mais, alors même que la balance du commerce demeure constante, si les prix étrangers varient, les prix nationaux peuvent en subir l'effet contagieux, par la simple menace d'importations ou d'exportations accrues.

Selon la théorie pure, les prix français auraient dû s'établir, compte tenu des frais de transport, au niveau des prix anglais, lorsque la production intérieure dépassant la consommation, des exportations se produisaient. Lorsqu'à l'inverse des importations étaient nécessaires pour satisfaire la consommation française, les prix français auraient dû s'élever au-dessus des prix étrangers d'un montant égal à celui des droits de douane. Les variations de prix français auraient donc dû se trouver contenues entre deux limites, distantes du montant des droits de douane (1 puis 2, 7, 8 francs par kilogr. pour le beurre, selon les époques), augmenté des frais de transport.

A partir de septembre 1931, ce mécanisme a été entravé par l'institution de contingentements à l'importation : la baisse des prix étrangers n'a plus pu provoquer la baisse des prix français que dans la mesure où les contingents le permettaient.

En fait, les contingents ont été fixés pour les beurres à des chiffres toujours inférieurs aux quantités dont les disparités des prix auraient normalement provoqué l'importation. Pour les fromages au contraire, les contingents ont été souvent supérieurs aux quantités effectivement importées : les prix étrangers ont alors joué un rôle déterminant, compte tenu des droits de douane.

Pour mesurer l'influence du commerce extérieur sur les prix des produits laitiers à un moment donné, il sera donc nécessaire à la fois d'étudier la balance commerciale française de ces produits et de comparer prix français et prix étrangers, en confrontant l'amplitude, les dates, le sens des variations. ¹ Il serait vain de vouloir comparer les prix français aux prix pratiqués dans tous les principaux pays. Par contre il ne saurait suffire de les comparer aux prix pratiqués dans les pays qui exportent en France ou importent de France. Il est évident en effet que, dans toute la mesure où les prix intérieurs français subissent l'action de mouvements virtuels de marchandises, ils ne dépendent pas uniquement des prix pratiqués dans les pays avec lesquels la France commerce effectivement; ils dépendent aussi des prix pratiqués dans le pays où se trouve l'expression du prix mondial directeur, c'est-à-dire du prix à partir duquel « se forment, compte tenu des changes, des ententes et autres conditions de chaque marché, les prix nationaux » ²

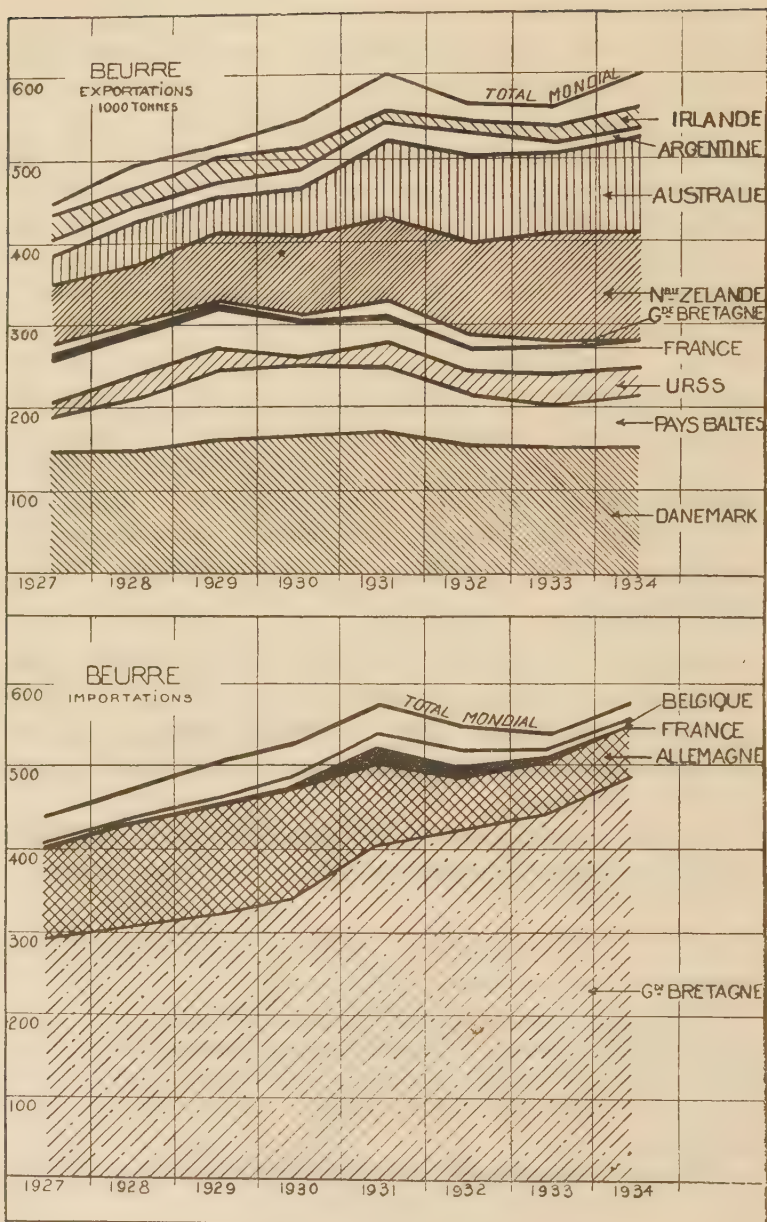
Bien que la France ait importé, en 1933, 25.000 tonnes de beurre des Pays-Bas, 13.800 du Danemark, 22.000 d'Argentine et seulement 1.491 de Grande-Bretagne, ce sont les prix du marché de Londres qui doivent être comparés aux prix français.

En l'état du commerce mondial ³ aucun pays producteur ne peut faire la loi sur le marché mondial du beurre. La

¹ Robert WOLFF, *Liaison entre prix et monnaie*, Revue d'Economie politique, novembre 1934, p. 1715.

² Les cours mensuels des divers produits laitiers sur tous les principaux marchés sont publiés, chaque trimestre, dans le *Rapport sur le marché international des laits et produits laitiers*, publié par l'Office de renseignements sur les prix de l'Union suisse des paysans.

³ Etudié ici d'après les chiffres publiés mensuellement par la Revue Internationale d'Agriculture.



Nouvelle-Zélande, l'Australie, le Danemark exportent plus de 70 % du beurre, objet du commerce international ; mais aucun d'eux ne joue à lui seul un rôle dominant : le Danemark qui fournit le plus fort contingent n'a jamais exporté plus de 28 % du total des exportations mondiales et n'en a plus exporté que 23 % en 1933.

Au contraire, parmi les pays importateurs, la Grande-Bretagne a absorbé à elle seule, en 1927, 60 % des beurres exportés et 80 % en 1933.

Comme les importations de beurre en Angleterre ne sont pas, jusqu'à présent au moins, contingentées officiellement, les prix auxquels s'effectue cette masse de transactions, commandent nécessairement les prix auxquels les beurres sont offerts mondialement.

Le rôle directeur des prix anglais est apparu nettement lorsque fut instituée une taxe de 10 % frappant *ad valorem* l'importation en Grande-Bretagne des beurres danois. Le prix de ces beurres à Londres ne s'est trouvé que fort peu modifié : leurs exportateurs ont dû supporter presque intégralement la charge de la taxe.

Peu importe d'ailleurs que les prix anglais soient le résultat du jeu d'une concurrence normale ou qu'au contraire ils soient influencés par le dumping que certains pays exportateurs pratiquent.

Au terme du plan Paterson, le beurre fabriqué en Australie est frappé d'une taxe de 1 3/4 penny par livre et le produit de cette taxe permet de payer une prime de 3 pences par chaque livre de beurre exporté. Ce régime a certainement contribué à abaisser les cours des beurres à Londres. ¹ Mais l'intervention de cet élément « anormal » dans la formation du prix ne diminue en rien le pouvoir directeur de ce prix.

Jusqu'en 1932, on pouvait comparer prix anglais et prix

¹ *Plan de stabilisation des prix du beurre Australien*. Revue Internationale d'Agriculture 1927, p. 154 et 1928, p. 24.

français sans faire subir aux prix anglais aucune correction, car jusqu'à cette date, l'entrée des beurres en Angleterre était exempte de toute taxe; les prix anglais exprimaient alors directement une sorte de moyenne expérimentale de tous les prix pratiqués par les pays exportateurs — compte tenu des frais de transport.

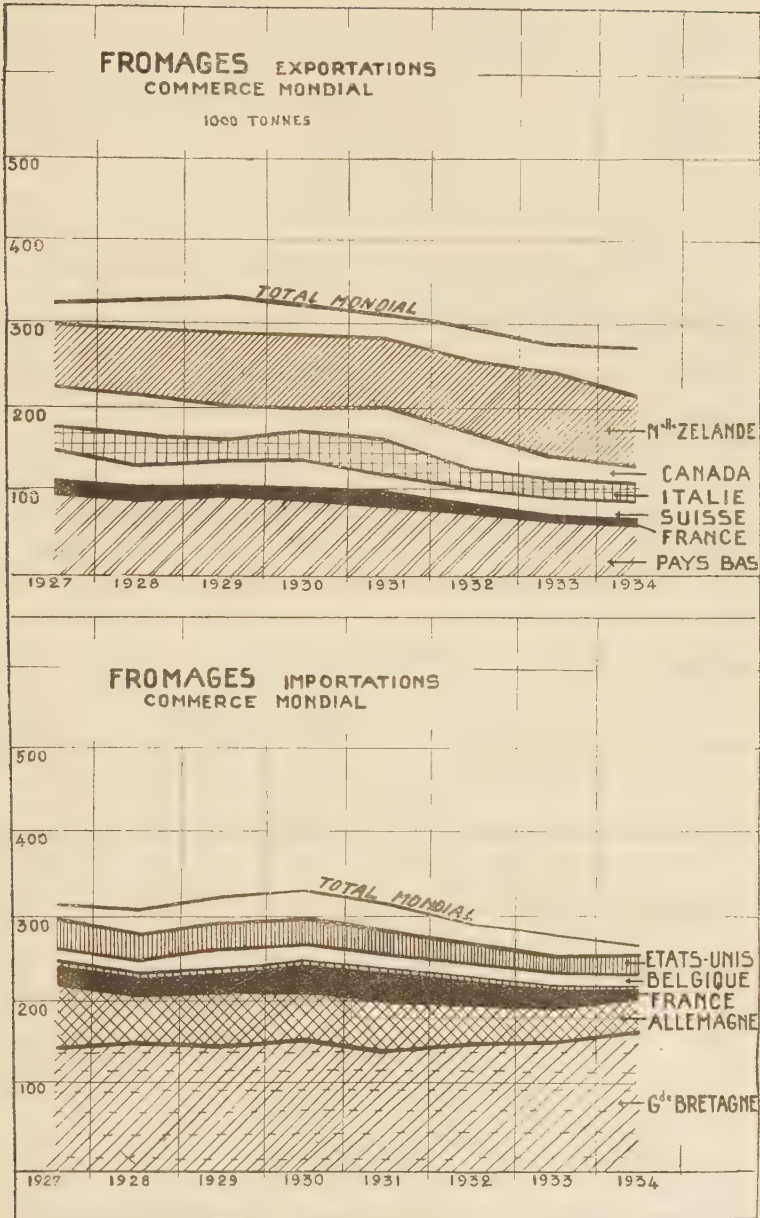
Depuis 1932, pour savoir exactement à quels prix les beurres sont offerts sur le marché mondial, il faudrait diminuer les cours cotés à Londres du montant des droits de douane qui frappent, à l'entrée de la Grande-Bretagne, la catégorie de beurre envisagée : en vertu des accords d'Ottawa, les denrées alimentaires provenant des Dominions britanniques ont été, jusqu'en 1935, affranchies de tous droits, mais les beurres danois supportent une taxe de 10 % *ad valorem*.

D'autre part, si, théoriquement, aucun contingent à l'importation n'a été jusqu'ici institué¹, des contingents volontaires ont été appliqués par les dominions, si bien que les dominions seraient peut-être en mesure de livrer hors d'Angleterre du beurre moins cher qu'à Londres.

Les prix anglais n'en demeurent pas moins l'expression la meilleure que nous ayons des prix mondiaux.

Pour les fromages, aucun pays ne joue le rôle directeur qui appartient au marché de Londres pour le prix du beurre. Le grand nombre de leurs variétés s'oppose à l'existence d'un marché réellement mondial — non pas que le fromage ne soit pas objet important de commerce international (plus de 320 millions de quintaux ont été exportés en moyenne de 1929 à 1934), mais les habitudes, les goûts, la différence des climats délimitent une aire de débouchés particuliers à chaque variété et qui leur restent généralement fidèles. Il y a coexistence d'un certain nombre de marchés internationaux plutôt qu'existence d'un marché mondial.

¹ Revue Internationale d'Agriculture 1934, p. 502 E.



Pour mesurer l'action des prix étrangers sur les prix français, il ne suffirait pas pourtant de considérer les prix pratiqués dans les principaux pays qui exportent des fromages en France ou en importent de France. Car si les marchés des fromages sont multiples, ils ne sont pas indépendants. Les habitudes et les goûts de la clientèle d'un pays peuvent à la longue se modifier pour profiter de l'avantage que le prix de tel ou tel type de fromage lui offre. En outre, certains marchés nationaux, où des fromages différents sont vendus concurremment, établissent un lien entre les prix de ceux-ci. Enfin le prix du beurre, dont le marché est mondial, gouverne lui-même, dans une certaine mesure, les prix de tous les fromages.

La Grande-Bretagne importe environ la moitié du fromage faisant l'objet du commerce international. Parmi les pays exportateurs, les Pays-Bas et la Nouvelle-Zélande tiennent la première place : pour avoir une idée de l'évolution des prix internationaux, il faut considérer les prix pratiqués dans ces trois pays.

Il faudra que nous fassions aussi état des prix suivis dans les pays qui commercent avec la France. Trois pays, la Suisse, l'Italie et les Pays-Bas fournissent à eux seuls les 7/8^e des importations françaises.

Les exportations françaises se dispersent en de nombreux pays. Comme elles ont toujours été inférieures aux importations, on peut négliger les prix des fromages dans les pays où la France exporte.

La comparaison des prix étrangers et français implique évidemment que les cours étrangers soient exprimés en monnaie française, au cours du change, et transformés pour qu'ils correspondent à une unité française de poids ou de volume. On pourra alors comparer directement le prix d'un kilogr. de beurre à Paris et à Londres, car il est possible de choisir des cotations qui, en France et à l'étranger, concernent des qualités à peu près identiques. Par

contre, comme les fromages vendus ici ou là sont d'espèces diverses et que leurs qualités ne sont pas comparables, on ne pourra comparer directement leurs prix, mais seulement les variations de ceux-ci.

*Comment l'écart entre prix de gros et prix de détail
est-il fixé ?*

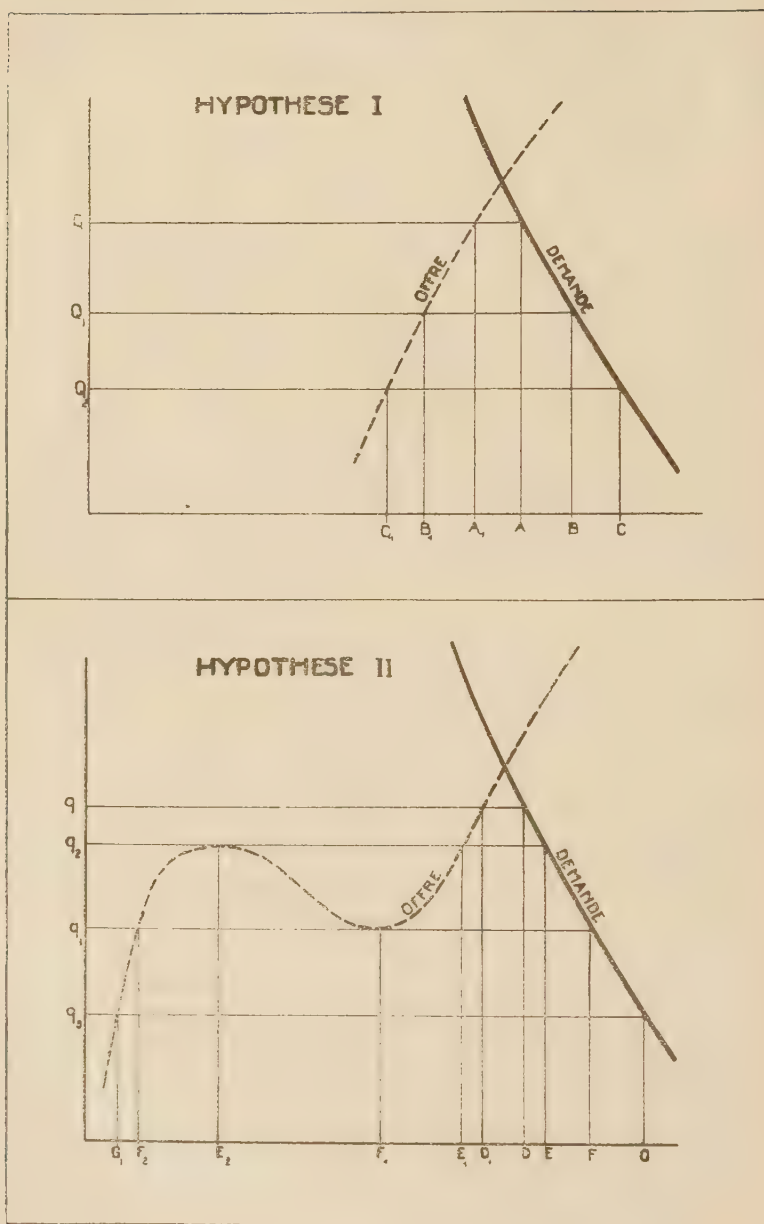
Sous un régime de concurrence parfaite, l'écart entre prix en gros et prix au détail doit se trouver réduit au minimum, c'est-à-dire aux frais du commerce. Cet écart, demeurant à peu près constant au cours du temps, on peut en négliger l'effet dans l'analyse.

Mais en fait la concurrence ne joue qu'assez imparfaitement pour le beurre et le fromage, et plus imparfaitement encore pour le lait, dont le ramassage exige une organisation commerciale et un matériel tels que, pratiquement, un seul entrepreneur par région peut en supporter les frais.

Or, dans la mesure où le commerçant jouit d'un monopole de fait, il fixe la marge entre gros et détail au taux qui lui procure le plus haut bénéfice.

Le bénéfice total dépend des quantités vendues et de la marge unitaire. Le commerçant qui a un monopole, fixe à peu près souverainement la marge unitaire, mais non les quantités dont il peut faire commerce : les quantités demandées par les consommateurs dépendent du prix exigé d'eux et les quantités fournies par le producteur dépendent du prix qui leur est payé.

Si les quantités livrées par les producteurs aux intermédiaires décroissent quand les prix de gros baissent et si celles que les consommateurs achètent décroissent quand les prix de détail s'élèvent, le bénéfice unitaire, que l'intermédiaire pourra prélever sera limité, et d'autant plus étroitement que les pentes inverses des courbes de l'offre et de la demande seront plus fortes. (Hypothèse I). La rému-



nération unitaire de l'intermédiaire sera plus élevée s'il achète le lait à un prix C_1 et le revend à un prix C . Mais ses opérations ne porteront que sur une quantité de lait Q_2 . Il se peut que la rémunération globale soit supérieure si, payant le lait un prix B_1 et le vendant un prix B , les quantités Q_1 sont beaucoup plus élevées. Le prix le plus avantageux pour l'intermédiaire dépend des dispositions de l'offre et de la demande.

S'il arrive, au contraire, que, le prix baissant, l'offre des producteurs s'accroisse, l'intérêt du commerçant est d'abaisser son prix d'achat jusqu'au point où l'offre se découragerait. Cette situation peut être exprimée par l'hypothèse II. La courbe de l'offre y a, sur une partie de sa longueur, une pente de même sens que celle de la courbe de la demande. L'intermédiaire a tout intérêt à fixer son prix d'achat en E_2 ou F_2 , puisque les quantités qui lui sont offertes à ce prix sont les mêmes qu'aux prix supérieurs E_1 ou F_1 . L'intermédiaire n'aurait intérêt à fixer son prix d'achat en D_1 que si les quantités q étaient de beaucoup supérieures aux quantités q_1 ou q_2 .

En fait, selon les époques, la courbe de l'offre s'est trouvée tantôt du type I et tantôt du type II.

En 1927 et 1928, où la hausse des prix était générale, les ramasseurs de lait de la région parisienne étaient obligés d'élever leurs prix, sous peine de ne plus trouver le lait nécessaire à leur commerce.¹

A l'inverse, le fait que la production laitière s'est accrue au cours des dernières années, malgré la baisse considérable des prix, indiquait une situation du type II.

On conçoit dès lors que la politique des intermédiaires ait, au début de notre période, tendu à faire hausser les prix puis, depuis la crise, à les faire baisser.

¹ Cela apparut nettement dans les témoignages apportés au procès en spéculation illicite intenté en 1928 par le Préfet de Police aux ramasseurs de lait.

Leur action s'est trouvée toutefois limitée, leur monopole n'étant ni absolu ni libre.

Ce n'est pas un monopole absolu, car les producteurs peuvent, au moins partiellement, tirer autre parti du lait qu'ils vendent normalement à l'intermédiaire. Dès lors, la courbe de l'offre de lait n'a la forme II que si les cours des autres produits laitiers sont également bas ou si les conditions locales contraignent les cultivateurs à livrer leur lait au ramasseur.

D'autre part, il existe des coopératives de production de beurre et de fromages qui, limitant la marge au montant des frais véritables de transformation, servent de régulateur au marché.

La concurrence, qui s'établit ainsi entre coopérateurs et industriels, peut avoir trois effets différents selon les circonstances.

Si la concurrence est parfaite, aussi bien pour l'achat du lait aux producteurs que pour la vente du lait ou du beurre aux consommateurs, la marge de bénéfices laissée aux industriels est réduite au niveau des frais des coopératives.

Si la concurrence ne joue que pour la vente au consommateur, et que les coopératives baissent leurs prix de vente aux consommateurs, les industriels sont obligés de réduire eux-mêmes leurs prix de vente; mais, pour que leurs bénéfices n'en souffrent pas, ils pourront, grâce à leur monopole d'achat dans une certaine région, réduire le prix payé aux producteurs.

Enfin, au cas où la concurrence joue principalement dans l'achat aux producteurs, l'intervention des coopératives a pour effet d'élever les prix payés à la production et les industriels, pour ne pas réduire leurs bénéfices, haussent alors les prix de vente à la consommation.

En fait, l'unification s'opère entre les prix payés par les

industriels et les coopératives, là où les coopératives sont nombreuses et où les syndicats laitiers de vente aux industriels sont prêts à se transformer en coopératives ou à s'affilier à une coopérative existante.

Selon les régions, le lait se partage différemment entre les industriels et les coopératives¹ : celles-ci en traitent moyennement 70 % dans la Charente-Inférieure, la Charente, les Deux-Sèvres, la Vendée, l'Indre-et-Loire, le Jura, le Doubs, l'Ain, la Savoie et la Haute-Savoie. Elle n'est que de 5 à 20 % en moyenne dans les autres départements.

Le monopole des intermédiaires n'est pas non plus libre.

Là où les coopératives font défaut, des Syndicats de producteurs existent en effet souvent, qui discutent sur un pied d'égalité avec les intermédiaires. C'est par exemple le cas dans l'Eure, l'Aube, la Marne, la Somme. Ces syndicats obtiennent que le prix d'achat du lait aux producteurs soit fixé automatiquement, d'après le prix payé par des coopératives voisines, ou encore, en hiver, d'après le prix de vente du lait au détail à Paris, en été, d'après le prix du beurre.

¹ J. ACHARD, *L'organisation de la Coopération laitière*. Rapport au XIX^e Congrès de la Mutualité et de la Coopération agricoles. (Vannes 1931).

CHAPITRE II

VARIATIONS SAISONNIÈRES

DES PRIX DES PRODUITS LAITIERS

Les variations saisonnières des prix méritent attention non seulement pour leurs effets propres, mais pour les facilités que leur retour régulier procure à l'étude de la formation des prix. On y voit, comme en des expériences répétées, besoins, conditions naturelles ou techniques de production, commerce intérieur, commerce extérieur, entremêler leurs influences, dont la résultante est le prix.

La connaissance de ces variations est en outre commandée par le besoin que nous aurons de les éliminer des chiffres bruts de prix, pour atteindre les variations non saisonnières à l'état pur.

Section I. — CALCUL DE LA VARIATION

SAISONNIERE MOYENNE

Commodité du procédé graphique. Nécessité d'une mesure chiffrée. Choix d'une méthode de calcul. On ne peut prendre pour base des années d'avant-guerre.

La méthode employée pour connaître les variations saisonnières différera selon qu'on aura en vue de les étudier ou de les éliminer.

Veut-on étudier les variations saisonnières pour elles-mêmes? Le procédé graphique, qui consiste à représenter sur une même feuille, conjointement, les variations effectives de chacune des années étudiées, paraît être le plus expressif en même temps que le plus simple. Il permet en effet d'apercevoir l'amplitude et la date moyenne des mouvements, avec une approximation suffisante lorsque les variations saisonnières ont quelque importance; il permet en même temps d'apprécier leur régularité au cours des années étudiées.

Ce procédé graphique ne convient évidemment pas, lorsque la variation saisonnière moyenne est recherchée pour être éliminée de chiffres exprimant un autre mouvement. Une expression chiffrée de cette variation saisonnière moyenne est alors nécessaire.

La méthode la plus simple consiste à calculer, pour chaque mois, la moyenne arithmétique des chiffres correspondant à ce mois au cours des années considérées. Le rapport de cette moyenne à la moyenne générale de la

série exprime le pourcentage de variation saisonnière du mois.¹

Cette méthode a trois inconvénients.

D'abord elle n'est satisfaisante que si le mouvement interannuel est peu important ou si les hausses interannuelles se trouvent équilibrées par des baisses correspondantes. Sans quoi, les coefficients de variations saisonnières ainsi calculés subissent l'effet de la variation interannuelle : si, par exemple, le mouvement général est une baisse, les coefficients correspondant aux mois par lesquels la série chronologique étudiée commence, se trouvent plus élevés que le mouvement saisonnier considéré en lui-même ne le comporterait. Vouloir corriger les moyennes ainsi obtenues, en tenant compte du mouvement d'ensemble, serait compliquer un procédé qui a pour mérite principal la simplicité.

En second lieu, quand on fait ainsi la moyenne des prix absolus, les prix correspondant à des années où leur niveau était le plus élevé, interviennent plus fortement que les autres dans le résultat.

Enfin, cette méthode a le tort d'inclure indistinctement dans la moyenne tous les termes de la série. L'inconvénient est mince, lorsque la moyenne étant calculée sur une longue série, on peut admettre que, par le jeu de la loi des grands nombres, les variations anormales s'annulent réciproquement. Mais lorsqu'il s'agit, comme ici, de calculs portant seulement sur un petit nombre d'années et sur des années où les modifications du régime douanier risquent précisément d'avoir provoqué d'importantes variations exceptionnelles, on doit craindre que les termes extrêmes, inclus dans la moyenne, déforment l'expression de la variation saisonnière.

La méthode des chaînes de rapports aux mois précé-

¹ A. AFTALION. *Cours de Statistique*, p. 80.

dents, indiquée par Warren M. Persons, échappe à ces deux derniers inconvénients. En opérant, non sur les prix mensuels bruts, mais sur le rapport de chacun d'eux au prix du mois précédent, elle donne, dans le calcul de la moyenne, un poids égal à tous les prix quel que soit leur niveau absolu. En utilisant la médiane, elle supprime l'influence des termes extrêmes.

Nous avons tenté d'appliquer cette méthode : elle ne nous a pas paru être satisfaisante ici.

La médiane est en effet une donnée trop grossière, lorsque l'écart entre les termes est relativement grand. Or c'est le cas ici où des variations assez amples sont étudiées sur un petit nombre d'années. Cela est d'autant plus grave que, pour avoir une expression de la variation saisonnière qui indique, non la variation en un mois par rapport au mois précédent, mais la variation par rapport à la moyenne annuelle, il faut multiplier le chiffre obtenu pour le mois de février par le chiffre correspondant au mois de janvier, puis multiplier par ce produit le chiffre de mars et ainsi de suite : une erreur commise dans la détermination du chiffre afférent à un des premiers mois de l'année se trouve donc répercutée sur tous les chiffres suivants.

Nous avons préféré employer la méthode indiquée par Mills¹ et adoptée par le *Bureau of Economic Researchs* aux États-Unis².

Voici en quoi elle consiste. On élimine d'abord la variation saisonnière en calculant la moyenne mobile sur douze mois, de mois en mois, tout au long de la série. On obtient ainsi des chiffres moyens portant sur une période

¹ F. C. MILLS. *Statistical method applied to Economy and business*. Chap. VIII, pp. 315-343.

² S. KUZNETS. *Seasonal variations in Industry and Trade*. (New-York, National Bureau of Economic Researchs. 1933, v. 23).

de temps dont le moment central se trouve au premier jour du sixième des mois servant de base à la moyenne mobile. Mais les prix bruts considérés ici sont des moyennes mensuelles, portant donc sur une période dont le moment central se trouve au quinzième jour de chaque mois. Aussi, pour que les dates des données utilisées coïncident, il faut calculer, pour chaque mois, comme expression du prix affranchi des variations saisonnières, la moyenne mobile des deux moyennes mobiles antérieurement obtenues, qui avaient pour moment central l'une le premier jour du même mois, l'autre le premier jour du mois suivant. Cela revient à calculer la moyenne mobile finalement utilisée, non pas sur douze mois, mais sur treize, en donnant le coefficient $\frac{1}{2}$ aux deux mois extrêmes et le coefficient 1 à tous les autres mois.

On divise ensuite le prix brut de chaque mois de chaque année par la moyenne mobile correspondant au même mois de la même année.

On obtient ainsi pour chacun des mois une série de rapports, en nombre égal au nombre d'années étudiées moins une¹.

Plutôt que de faire la moyenne arithmétique de tous ces rapports, il est préférable, afin d'éliminer du calcul les variations exceptionnelles, de ranger ces rapports par ordre de grandeur croissante et de faire seulement la moyenne arithmétique des termes médians.

De combien de termes médians doit-on faire la moyenne? Pour en déterminer le nombre, Kuznets conseille d'opérer successivement sur deux ou trois (selon que les chiffres

¹ L'emploi de la moyenne mobile a en effet l'inconvénient de faire perdre sept mois, tant au début qu'à la fin de la période.

Pour ne perdre qu'une année, encore faut-il prolonger la série de prix d'un mois avant le début et d'un mois après la fin des années considérées. A défaut de données pour cela, on est quitte pour extrapoler.

sont en nombre pair ou impair) quatre ou cinq, six ou sept termes médians. On multiplie chacun des chiffres ainsi obtenus par un coefficient tel que la moyenne de chaque courbe soit égale à 100, puis on trace ces courbes sur un même papier. On peut alors apercevoir, au jugé, quelle est celle qui, tout au long de l'année, se maintient le plus régulièrement dans une position médiane par rapport aux autres. Cette courbe sera choisie comme expression de la variation saisonnière.

Quelles années doivent être prises pour base de ces calculs? Il paraît, *à priori*, souhaitable d'en prendre une série longue, afin que la loi des grands nombres joue mieux. Nous sommes donc tenté de ne pas considérer seulement les années de 1927 à 1935, mais d'y joindre des années d'avant-guerre. On aurait ainsi le double avantage d'élargir la base des calculs et d'y inclure des années peu troublées, où les phénomènes saisonniers risquent moins d'avoir été recouverts par des variations accidentelles. Pour pouvoir procéder ainsi, il faudrait que les mouvements saisonniers soient, comme les saisons mêmes, immuables. Or il suffit de comparer les courbes de prix avant et après la guerre pour se rendre compte que les mouvements saisonniers ont une allure différente. Les variations saisonnières de l'avant-guerre peuvent fournir un terme utile de comparaison, non une base pour le calcul du mouvement saisonnier actuel au cours même de notre période. Il est possible que les facteurs saisonniers de variations se soient modifiés. Il ne paraît pourtant pas souhaitable de réduire à moins de sept le nombre des années servant au calcul.

Section 2. — VARIATIONS SAISONNIERES DE LA PRODUCTION LAITIÈRE

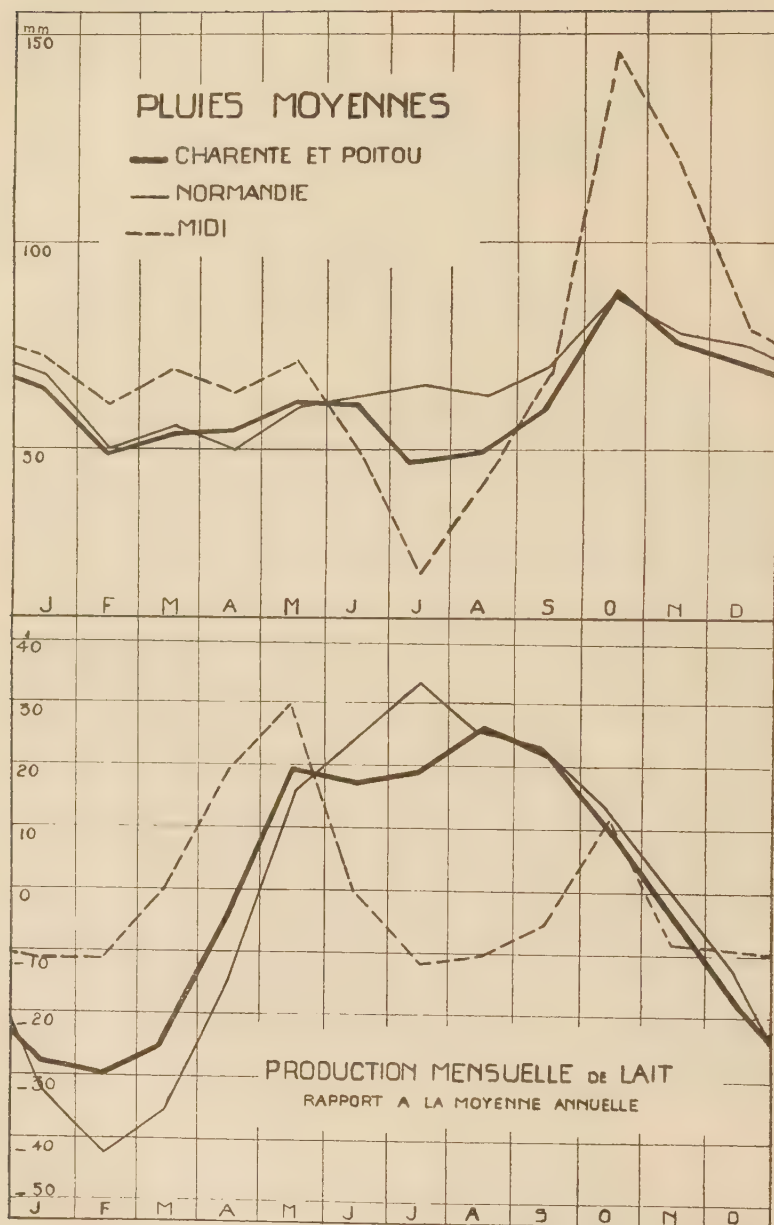
Les données existantes, quoique imparfaites, peuvent être utilisées. Influence des conditions atmosphériques, des modes d'élevage, des changements d'habitat, de la répartition des vêlages.

Il n'existe aucune statistique officielle sur ce point.

La Confédération Générale des Producteurs de Lait, en utilisant les résultats d'enquêtes mensuelles faites par elle en 1930 et 1931, a établi une courbe saisonnière de la production laitière dans diverses régions françaises ¹.

Ces données sont évidemment imparfaites. Elles tiennent compte seulement des quantités de lait ramassées par des coopératives adhérentes et par les syndicats laitiers affiliés à la C. G. L. Elles peuvent être utilisées pourtant, car la production ainsi recensée constitue une forte part de la production totale. Il est vrai que cette statistique peut être influencée par les variations de prix, car lorsque, le lait étant abondant, le prix en est bas, les fermiers sont incités à livrer une moindre part de leur production aux syndicats. Mais cela doit se trouver à peu près compensé par le fait que le moment où les prix sont le plus bas sur le marché est précisément celui où les coopérateurs ont le plus d'intérêt à livrer aux coopératives leur production entière. D'ailleurs beaucoup de producteurs sont obligés, par contrat, à donner la totalité de

¹ *Société Nationale d'Encouragement à l'Agriculture*. (Congrès de l'élevage, 1932. Compte rendu, p. 414).



leur lait en toutes saisons à leur coopérative ou leur syndicat.

Ces chiffres ont, en outre, le tort de n'être fondés que sur deux années. Mais les bulletins mensuels de la C. G. L. (qui indiquent le pourcentage de la production par département au cours du mois de chacune des années suivantes, par rapport au même mois de l'année précédente), montrent que les variations saisonnières de la production n'ont pas différé gravement au cours des années suivantes.

Il résulte de ces données qu'en France la production du lait est faible pendant l'hiver (elle atteint son minimum en février), s'accroît brusquement en mai, puis reste stationnaire jusqu'en septembre et décroît ensuite rapidement.

Quelles sont les causes de ces variations?

Si on les rapproche de la courbe moyenne de la température¹ et de celle des pluies, on voit que, pendant les saisons froides, c'est la courbe des températures qui s'apparente le plus étroitement à celle de la production du lait : même baisse brusque pendant les mois d'octobre et de novembre, même hausse en mars-avril.

Par contre, c'est la courbe moyenne des pluies qui, pendant les mois chauds, est la plus proche de celle de la production : tandis que les températures s'élèvent régulièrement jusqu'au mois de juillet et diminuent ensuite d'un mouvement continu, la production de lait, après la brusque poussée de mai, devient stationnaire puis diminue légèrement jusqu'au mois de septembre. Or les pluies, après avoir atteint un premier maximum en mai-juin, diminuent précisément en juillet, août et septembre; leur quan-

¹ G. BIGOURDAN. « La température moyenne des diverses parties de la France » (*Annuaire du Bureau des longitudes*, année 1912, p. A1).

lité ne dépasse celle de juin et n'atteint le maximum annuel qu'en octobre. L'influence dominante des pluies sur la production laitière au cours des mois d'été est mise en lumière par les courbes particulières aux principales régions productrices¹. Tandis en effet que les températures varient de façon analogue dans toutes les régions françaises, les fluctuations des pluies sont nettement différentes selon les régions, comme le sont celles de la production laitière. La Normandie, seule région où la production de juin et juillet est supérieure à celle de mai, est aussi la seule où les pluies sont plus abondantes en juin et juillet qu'en mai. De même la région où la production diminue le plus fortement en juin et juillet est le Midi, qui souffre à cette époque de sécheresse.

Les pluies ont plus ou moins d'influence sur la production du lait, selon que le mode d'élevage fait dépendre plus ou moins étroitement la nourriture des vaches de la végétation du moment. Dans les régions où l'élevage a lieu constamment à l'étable, la qualité de la nourriture peut être égale tout au long de l'année (cas des nourriciers dans les grandes villes). Il n'en est pas de même dans les régions (Manche, Bretagne, Poitou) où les bestiaux demeurent presque constamment à la pâture. Le cas est intermédiaire dans les pays de montagnes, les bestiaux passant l'hiver à l'étable et l'été au dehors.

Ainsi s'explique qu'en Normandie et dans le Poitou la production laitière diminue beaucoup pendant l'hiver, malgré le climat très doux, les bestiaux, laissés dans des pâturages rendus pauvres par l'hiver, étant peu nourris. Au contraire, bien que les froids soient très vifs en hiver dans le Jura et les Alpes, le rendement en lait reste assez élevé : les bêtes reçoivent alors une nourriture abondante

¹ G. BIGOURDAN. « L'eau atmosphérique ». (*Annuaire du Bureau des longitudes*, année 1923, p. Al.)

de foin et de regain, récoltés dans les prairies naturelles et aussi dans ces prairies artificielles qui, depuis la guerre, ont souvent remplacé champs de céréales et vignes des vallées.

Les changements d'habitat influent sur la production du lait. D'une façon générale, le rendement en lait est plus fort lorsque les bêtes sont au pâturage; mais le passage de l'étable à la pâture provoque toujours une baisse momentanée de la production, cette baisse étant d'ailleurs en partie compensée par l'augmentation des quantités de matières grasses contenues dans le lait; et à l'inverse, le passage de la pâture à l'étable, ou la descente dans les « montagnettes » et les plaines de bestiaux qui, pendant les derniers jours de leur séjour en haute montagne, avaient souffert du froid, provoque souvent un accroissement des rendements pendant quelques semaines d'automne.

Les variations saisonnières de la production du lait peuvent enfin tenir aux vêlages, lorsque ceux-ci ne sont pas répartis également au long des saisons. Pendant les premiers mois qui suivent le vêlage, une partie des vaches nourrissant leurs veaux, les quantités de lait disponible pour l'usage humain sont en effet réduites; d'autre part, la quantité de lait produite par une vache atteint généralement son maximum peu de temps après le vêlage et diminue ensuite d'une façon constante. Or si, dans les régions de plaine, les vêlages sont indépendants des saisons ¹, en montagne au contraire ils ont presque tous lieu en janvier et février, à un moment où les bestiaux sont à l'étable et assez longtemps avant la montée pour que les jeunes veaux puissent supporter l'habitat au pâturage. De ce fait, la production d'hiver se trouve réduite, celle de printemps accrue.

¹ Même en plaine, les vêlages sont, semble-t-il, plus nombreux de février à avril.

Section 3. — PRIX DU LAIT DE CONSOMMATION

Importance des variations de la demande dans la région parisienne, sous l'effet des déplacements saisonniers de la population.

Les variations saisonnières des prix du lait de consommation, à Paris, diffèrent de celles de la production du lait dans le bassin parisien : tandis que la production du lait s'accroît brusquement en avril et atteint en mai son maximum, puis diminue en juin et se retrouve dès juillet à un niveau presque immuable jusqu'en fin d'année, les prix n'atteignent leur minimum qu'au mois de juillet et y demeurent en août (voir graphique p. 167).

C'est donc que les prix dépendent de variations saisonnières de la demande. La baisse du prix du lait qui commence en mars tient à l'augmentation de l'offre, mais les cours remonteraient en juin, si la demande était constante. Ils continuent en fait à baisser à cause de la réduction de la demande. Les vacances font en effet sortir un grand nombre de consommateurs de l'aire du marché parisien. Lorsqu'en septembre, Paris se remplit à nouveau, la production est au plus bas dans la région parisienne; aussi la remontée des cours est-elle alors plus brusque encore que n'avait été la baisse.

La demande individuelle de lait est peut-être soumise elle-même à des variations saisonnières : d'après des auteurs américains¹, les adultes consomment plus de lait quand il fait chaud. Nous n'avons pas été à même de vérifier ce fait en France.

¹ WARREN and PEARSON. *Prices*.

Section 4. — PRIX DU BEURRE

L'offre nationale de beurre est surtout abondante de mai à octobre. Cause des variations saisonnières des prix du beurre à Londres. Rythme du commerce extérieur français. Comparaison avec l'avant-guerre.

I. — FACTEURS NATIONAUX

La demande nationale de beurre ne paraît pas varier avec les saisons. Il n'en est pas de même de l'offre.

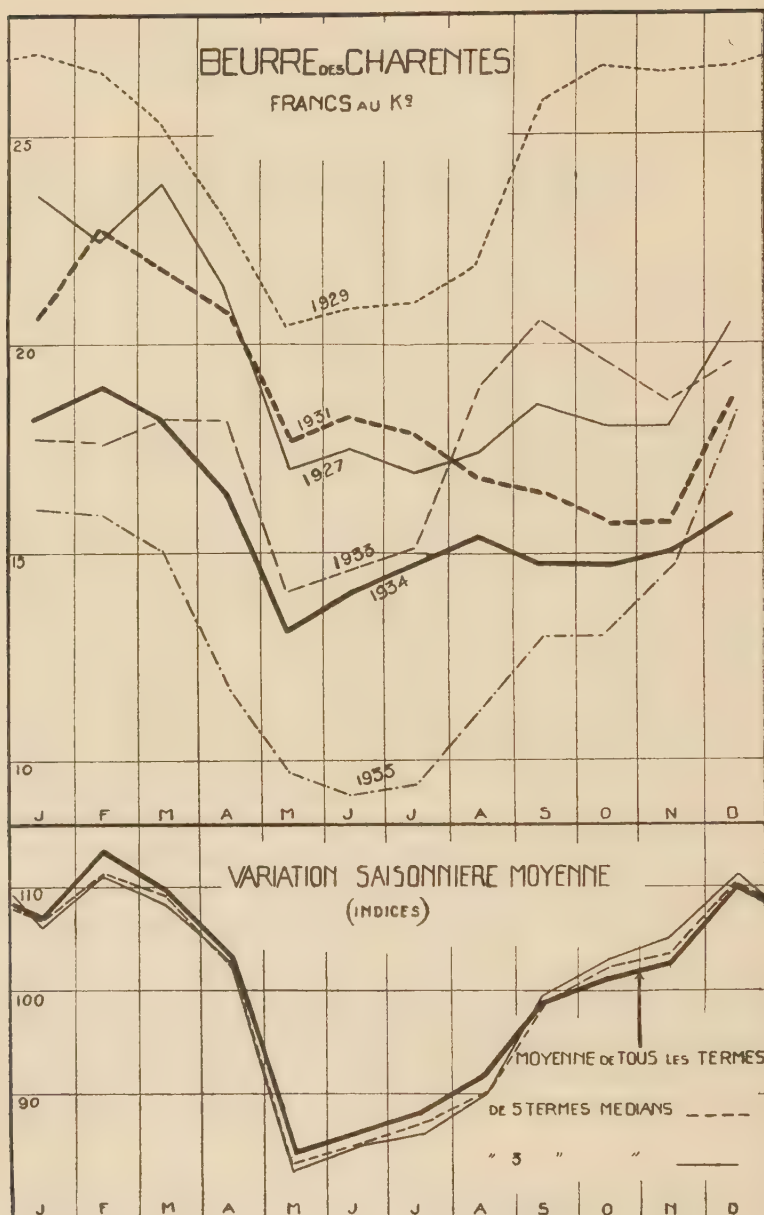
Aucune donnée statistique ne permet d'atteindre directement les variations saisonnières de la production du beurre. Pour en avoir quelque idée, il faut considérer la dépendance qui unit l'offre du beurre à la production du lait.

La fabrication du beurre n'exigeant que quelques jours, les variations de la production du lait peuvent retentir sur le marché du beurre presque sans délai. Mais il n'y a pas correspondance parfaite entre lait et beurre produits.

La production du lait retentit plus sur l'offre de beurre dans les Charentes ou en Normandie que dans le Jurâ ou dans les Alpes, régions fromagères.

Il existe d'autre part, entre les marchés des divers produits laitiers, une dépendance, qui influe sur les quantités de lait transformées en beurre. Si l'on confronte en effet les quantités de lait ramassées chaque mois dans les régions avoisinant Paris et celles qui sont effectivement expédiées sur Paris pour y être consommées en nature¹,

¹ Congrès de l'élevage 1932, p. 479.



on voit que les variations saisonnières des quantités expédiées sont très différentes de celles des quantités ramassées : les envois haussent légèrement et continuellement d'octobre à mai, puis diminuent rapidement de juin à août, mois où le minimum est atteint. Le rythme des ramassages est presque inverse. Les quantités ramassées et non expédiées, qui sont transformées par les intermédiaires en beurre ou en fromage, s'accroissent en été. De même, l'arrêt de la fabrication des fromages mous pendant l'été, alors que le lait est précisément très abondant, enfle la production de beurre. Il est vrai qu'à l'inverse, l'arrêt de la fabrication du gruyère dans les Alpes y développe pendant l'hiver la fabrication du beurre¹.

Il semble qu'au total, l'interdépendance des marchés des produits laitiers stimule la production du beurre de juin à octobre.

L'effet des variations de production sur l'offre et les prix du beurre peut être retardé et amorti par le stockage de beurre soit salé, soit mis en chambre froide. Mais un autre facteur intervient alors dans la formation du prix : la qualité. Tandis que les beurres des Charentes, qui ont des débouchés assurés, sont rarement stockés, les beurres cotés « toutes qualités » englobent en hiver des beurres produits au cours de l'été précédent. Or les cours des beurres « toutes qualités » qui, en été, sont presque les mêmes que ceux des beurres des Charentes, sont, en hiver, inférieurs de près de 2 francs.

Les facteurs nationaux, ainsi passés en revue, ne rendent pas un compte suffisant des variations saisonnières des prix. Cela se marque nettement dans le cas des beurres des Charentes : ce cas est simple, puisque, ces beurres n'étant pas stockés et leur production absorbant la pres-

¹ P. ARBOS, *La vie pastorale en Tarentaise*. Annales de géographie, juillet 1912.

que totalité de la production laitière de la région, on peut admettre que l'offre en varie parallèlement à la production locale du lait. Or la chute des cours se produit bien en mai, au moment où la production du lait s'accroît, mais les cours remontent lentement dès juin et juillet, plus rapidement en août, alors que les quantités de lait produit demeurent stationnaires en juin et juillet et augmentent légèrement en août.

L'explication s'en trouve, croyons-nous, dans le commerce international.

II. — FACTEURS INTERNATIONAUX

Le commerce extérieur français des beurres a été très important : les exportations ont atteint 112.000 quintaux en 1928 et les importations 185.000 quintaux en 1931 (la production française étant évaluée à 2 millions de quintaux environ).

Jusqu'en octobre 1931, l'importation des beurres en France n'était soumise à d'autre entrave que des droits de douane. A partir d'octobre 1931, des contingentements de plus en plus étroits ont limité le jeu du commerce international.

A) *Période d'imposition des importations*

Le commerce international influe pendant cette période sur les variations saisonnières des prix français, à la fois par la menace d'exportations ou d'importations que les variations saisonnières des prix mondiaux font peser sur les prix français et par le rythme des quantités effectivement exportées et importées.

1° *Variations saisonnières des prix mondiaux du beurre.*

Nous avons vu que le marché de Londres est le marché directeur pour les beurres. Ce marché, quoique approuvi-

sionné à la fois par des pays de l'hémisphère nord et par des pays de l'hémisphère sud, n'est pas affranchi de toute fluctuation saisonnière.

Le Danemark, principal exportateur européen à Londres, a beaucoup développé la laiterie d'hiver, et réussit à exporter des quantités considérables de beurre, même pendant les mois d'hiver. Les importations mensuelles de beurre danois dans le Royaume-Uni sont remarquablement stables d'un bout de l'année à l'autre : elles marquent une légère hausse en juin, et restent à ce niveau jusqu'à la fin d'octobre. Les importations en provenance des Pays baltes sont beaucoup moins régulières. Celles de l'hémisphère sud sont très inégales : elles atteignent leur minimum en octobre, augmentent légèrement en novembre et décembre, puis triplent ou quadruplent en janvier, février et mars ; elles retombent en avril à un niveau très bas, puis diminuent encore régulièrement jusqu'au mois d'octobre.¹

Si les arrivages de l'un et l'autre hémisphères ne se compensent pas parfaitement, la cause en est dans la courte durée de la période de production laitière en Nouvelle-Zélande et en Australie : elle va d'octobre à avril. Comme il faut deux mois environ pour transporter les beurres de l'hémisphère sud à Londres² ces beurres ne peuvent arriver à temps pour combler le déficit créé à partir du mois d'octobre, tout à la fois par le léger ralentissement des exportations danoises, par la diminution de la production indigène et par la très forte diminution des beurres en provenance des Pays baltes.

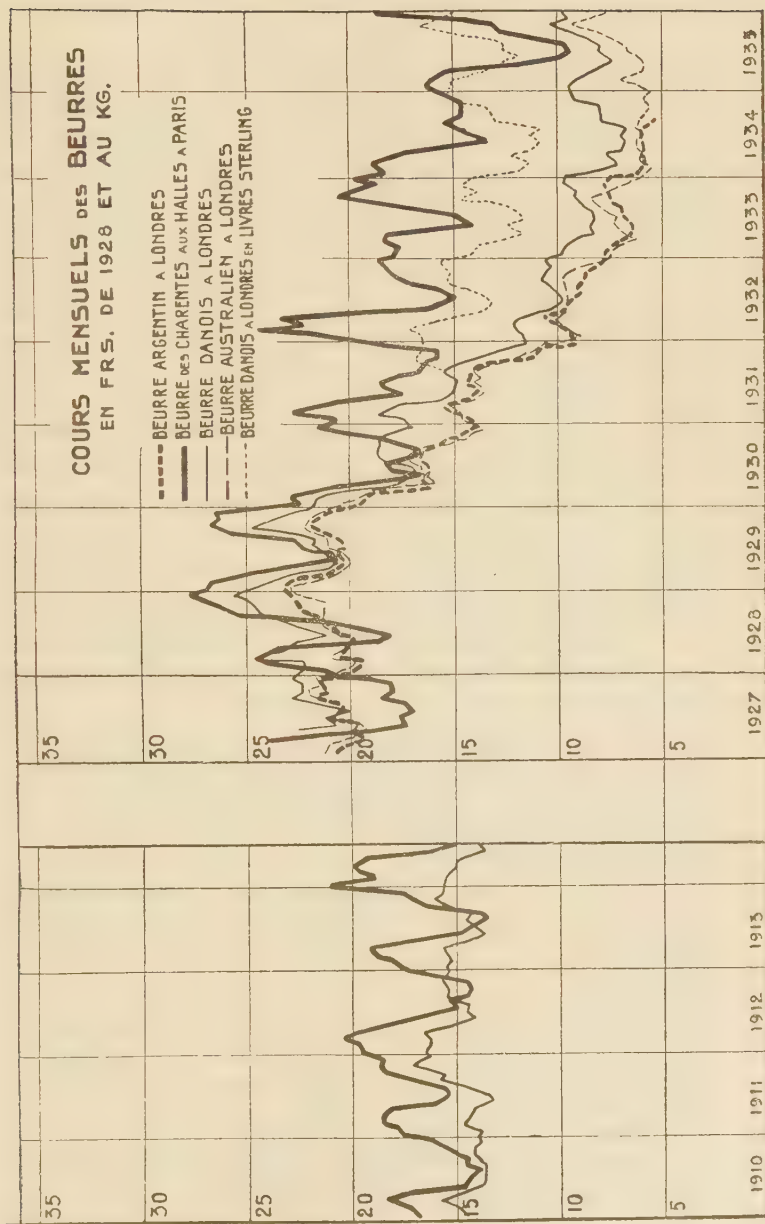
¹ Les chiffres mensuels (en livres sterling) des importations en Grande-Bretagne, distinguées selon leur provenance, sont publiés dans le *Recueil mensuel de l'Institut International du Commerce* (Bruxelles).

² *Vente outremer des produits de laiterie de la Nouvelle-Zélande*. *Revue Internationale d'Agriculture*, 1927, 9. 819.

Le prix de chacun des beurres d'origine différente est, sur le marché de Londres, soumis à un rythme saisonnier qui lui est propre, mais chacun de ces rythmes est dépendant d'influences mondiales complexes.

Si les prix des beurres australiens variaient seulement en fonction de leurs arrivages, ces prix comporteraient un minimum en mars, un maximum en septembre, et les variations seraient très amples. En réalité, le minimum se produit bien en mars, mais le maximum ne se produit qu'en octobre et l'amplitude est moindre que celle des prix des beurres danois, dont les arrivages sont pourtant beaucoup plus réguliers. Cela tient à ce que le beurre australien, qui, pour supporter le transport, doit être conservé par le froid, est de qualité inférieure : le prix minimum, évidemment indépendant du cours des beurres de meilleure qualité, se produit bien à la date des plus forts arrivages, mais comme le prix d'un beurre médiocre ne peut s'élever tant qu'il dépasse celui des beurres danois, la réduction des arrivages des beurres australiens ne fait hausser leurs prix qu'après que le prix du beurre danois s'est lui-même élevé.

Les beurres danois, de leur côté, malgré leur qualité, ne sont pas complètement à l'abri de la concurrence. Si en effet leurs cours se modélaient uniquement sur leurs arrivages, leurs fluctuations seraient très faibles et de forme très aplatie : les cours resteraient hauts de novembre à avril, bas de juin à septembre. Or, en fait, les variations saisonnières de prix sont amples et se produisent en pointes très effilées, le minimum étant atteint en juin, le maximum en décembre. Les beurres danois baissent de prix à partir de janvier, parce que les arrivages de beurres australiens et néo-zélandais commencent alors; ils renchérrissent à partir de juillet, parce que, à cette époque, le beurre de l'hémisphère sud fait défaut.



2° *Dépendances des variations saisonnières françaises envers les prix étrangers.*

La combinaison des arrivages sur le marché de Londres explique indirectement les variations saisonnières françaises. L'analogie la plus étroite existe en effet entre le rythme saisonnier du prix des beurres danois à Londres et celui du prix des beurres français à Paris. Cela n'est pas simple coïncidence, due à l'analogie des climats français et danois, car cette correspondance existe même à une saison où les variations du prix des beurres danois nous ont paru dépendre du commerce international : la même remontée des cours se produit dès juillet.

La dépendance des deux marchés apparaît mieux encore, si l'on considère séparément les variations saisonnières de chaque année. En France, comme en Angleterre, les maximums et les minimums se sont produits plus tôt pendant les années de hausse des prix, plus tard pendant les années de baisse. Ici et là, ils se sont produits au même mois : les minimums en juillet 1927, en juin 1928, en mai 1929, en mai 1930 ; les maximums en février 1927, en mars 1928, en décembre 1928, en octobre 1929.

Mais ces mouvements saisonniers, dont les dates sont étroitement liées, diffèrent d'amplitude. Les écarts entre le prix maximum d'un hiver et le prix minimum de l'été suivant ont été (en francs) :

	pour les beurres danois à Londres	pour les beurres des Charentes à Paris
1926-1927.....	3,35	7,89
1927-1928.....	3,38	6,34
1928-1929.....	4,95	7,05
1929-1930.....	8,05	10,80
1930-1931.....	3,65	3,83

Cet écart ne pourrait exister si le commerce international jouait complètement et librement.

La marge créée par les droits de douane français et les frais de transport ne suffit pas à expliquer cet écart; car il existe même en 1920 où pourtant, la balance commerciale française des beurres ayant été constamment excédentaire, les droits de douane ne sont pas intervenus.

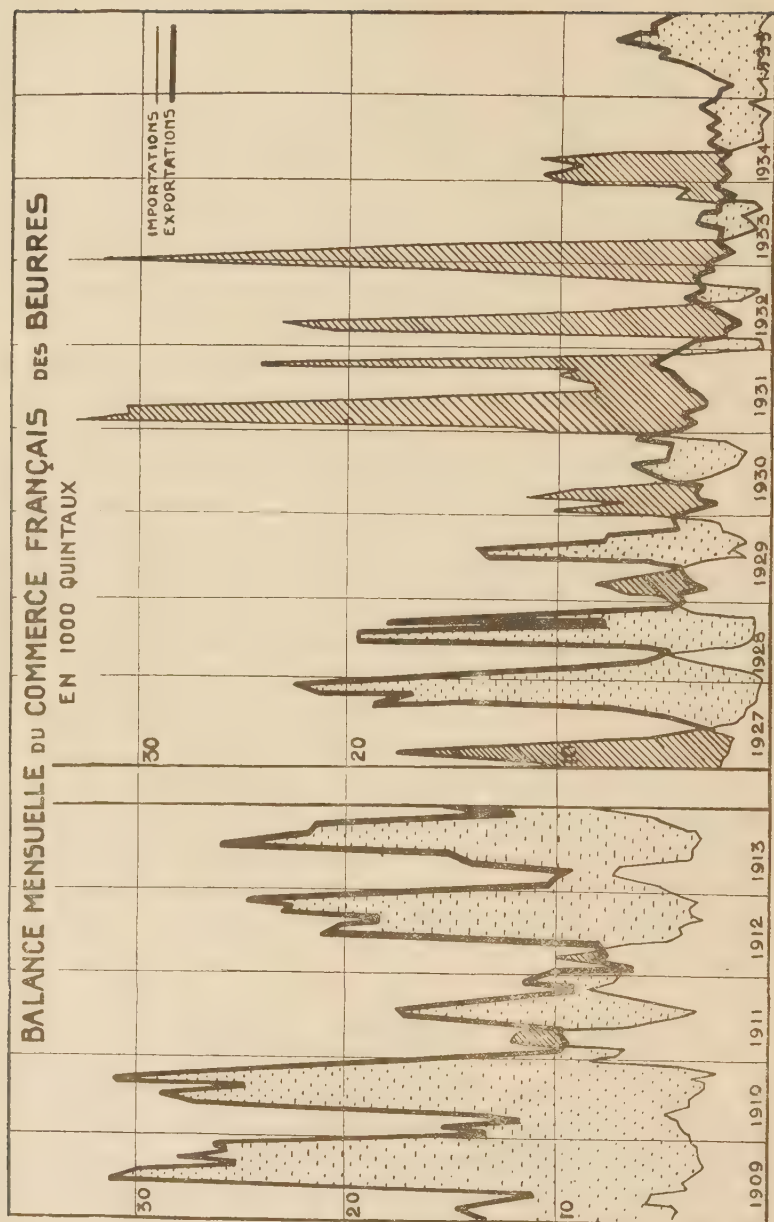
En doit-on conclure que, contrairement à ce que la coïncidence des dates donnait à penser, les mouvements français et anglais de prix sont indépendants? Il ne semble pas. La différence d'amplitude n'est pas due à l'inefficacité du commerce international sur les prix, mais au rythme de ce commerce international.

Le rythme du commerce extérieur français des beurres paraît, à première vue, devoir amortir les variations saisonnières des prix : les exportations atteignent en effet leur maximum en été, les importations en hiver. Mais, si l'on porte attention précise aux dates, on voit que l'exportation ne se déclenche qu'en juin et n'atteint son maximum qu'à la fin de l'été : selon toute apparence, les commerçants, entendant tirer de leur arbitrage un bénéfice plein, attendent, pour reprendre leurs exportations, que la baisse soit épuisée sur le marché français. A l'inverse, les importations ne deviennent massives qu'en février, lorsque la hausse des prix est devenue très forte.

La chute profonde en mai des prix français, puis la brusque remontée qu'ils ressentent dès juin-juillet, malgré une abondance nouvelle de la production, paraissent donc expliquées à la fois par les dates des variations des prix anglais et par le rythme du commerce extérieur français.

B) Période de contingentement des importations

A partir de septembre 1931, le volume des importations dépend de la volonté gouvernementale. Mais comme les contingents autorisés chaque trimestre ont été modelés sur le rythme antérieur du commerce international, et comme



les exportations, quoique très réduites, ont persisté à atteindre leur maximum seulement en juillet 1932 et 1933, en novembre 1934 et en août 1935, les variations saisonnières ont été peu modifiées. Elles ont pourtant été un peu moins régulières. Des à-coups se sont en effet produits : en particulier, certains retards dans la délivrance des licences d'importation ont provoqué pendant l'hiver 1931-1932 une brusque hausse de prix de tous les produits laitiers (hausse de 9 francs par kilo pour le beurre). Au cours des années suivantes, les contingents ont été mieux administrés, mais la direction imprimée par eux au commerce extérieur n'a pas réussi à faire disparaître ni même à atténuer sensiblement les variations saisonnières de prix.

III. — COMPARAISON AVEC L'AVANT-GUERRE

Au cours des années qui ont précédé la guerre, l'amplitude des variations saisonnières était un peu moindre; les dates des changements de sens étaient d'un ou deux mois plus tardives, bien que le stockage des beurres se trouvât moins usité et la laiterie d'hiver moins développée qu'aujourd'hui.

C'est encore le commerce international qui donne la raison de cette anomalie. Le commerce extérieur français des beurres était, avant la guerre, constamment excédentaire, si bien que les droits de douane ne créaient aucune marge. D'autre part, les exportations, s'accroissant dès mai et atteignant leur maximum dès juin, limitaient l'offre sur le marché français, sans attendre la baisse maximum des prix. Cela explique à la fois la faible amplitude des fluctuations et le décalage de leurs dates.

Section 5. — PRIX DES FROMAGES

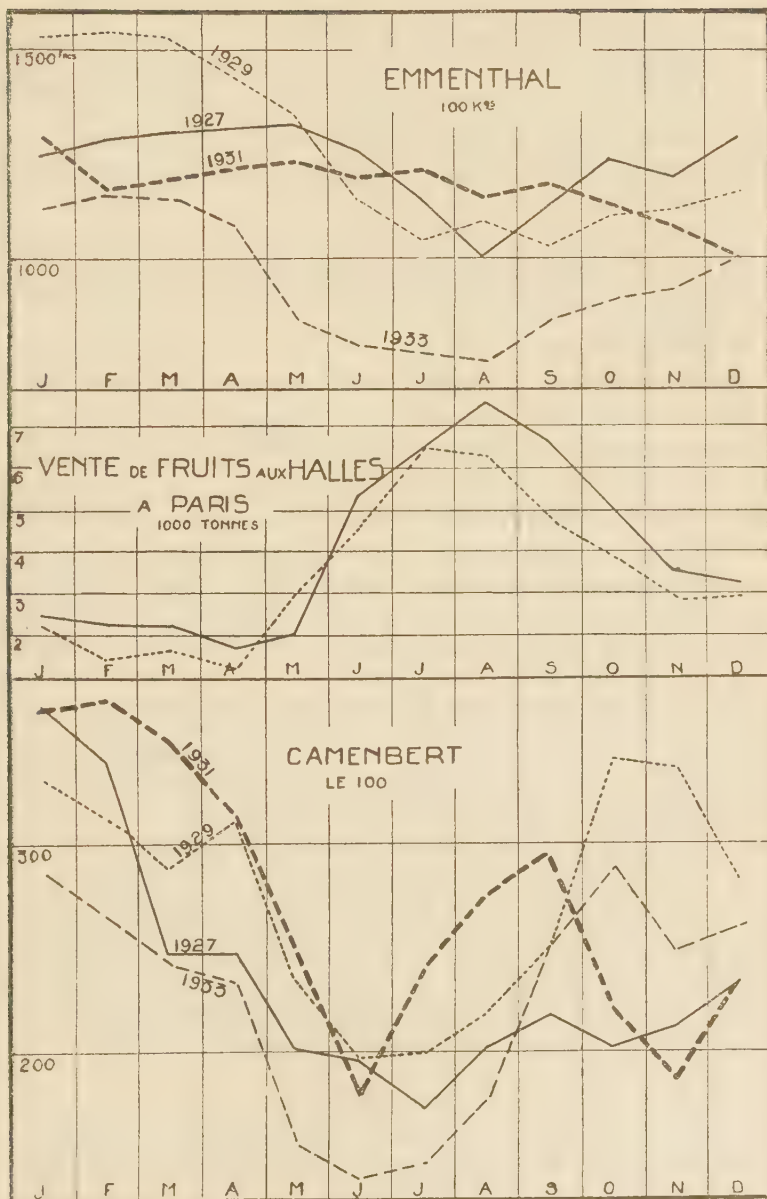
Rôle dominant de la demande dans les fluctuations saisonnières du prix des fromages secs. Absence de telles fluctuations avant la guerre en France, et aujourd'hui encore en Suisse.

Les prix des fromages mous ressentent les effets cumulés des variations saisonnières de l'offre (dus aux quantités de lait disponibles et aux difficultés de fabrication) et de la demande. Fluctuations un peu moindres, mais analogues, avant la guerre.

La fabrication des fromages est, selon les espèces, de durée très inégale : quelques jours pour les fromages blancs, presque un an pour les gruyères. Les délais de conservation varient aussi : quelques heures pour les fromages blancs, quelques semaines pour les fromages mous, plus d'un an pour les gruyères. On conçoit donc que l'offre de ces divers produits varie très inégalement. Leur demande ne diffère pas moins.

1° *Fromages secs*

La fabrication du gruyère ou de l'emmenthal exige qu'une grande quantité de lait d'une même traite se trouve réunie, car le mélange de deux traites successives diminue la qualité du produit. Aussi, dans beaucoup de régions de montagne, cette fabrication a-t-elle lieu seulement l'été, quand de grands troupeaux se tiennent sur les pâturages, auprès des célèbres « fruitières » du Jura ou des Alpes. Souvent, lorsque les bêtes sont ramenées par l'hiver à l'étable, en des habitations dispersées, le ramassage du lait devenant difficile, les paysans



fabriquent industriellement du beurre ou un fromage tel que la tome.

Ce rythme saisonnier de fabrication n'est pas général. Sur les plateaux du Jura et en Haute-Saône où aucune transhumance n'a lieu, la production de gruyère est ininterrompue. En montagne même, des coopératives sont créées en maints endroits pour permettre la fabrication en hiver.

Quel que soit le rythme de fabrication, il a peu d'action sur l'offre, car on peut faire grandement varier le temps d'affinage. En fait, le stockage n'est guère limité que par les frais élevés qu'il entraîne.

Cette constance de l'offre montre que l'origine des mouvements saisonniers de prix réside principalement du côté de la demande. Le fromage, à la différence du beurre, est soumis à la concurrence d'autres produits, tels les fruits, qui peuvent tenir sa place dans les repas. Les prix sont au plus haut en février-mars, au plus bas en juillet-août; or les entrées mensuelles de fruits aux Halles de Paris sont très restreintes en février, très importantes en juillet, août et septembre.

Si les changements de la demande retentissent sur les prix, cela tient à ce que ni les producteurs ni les commerçants, n'ont les moyens financiers nécessaires pour stocker de grandes quantités de fromages et régler l'offre sur le rythme des consommations concurrentes.

Avant la guerre, aucune variation saisonnière des prix des fromages secs ne se produisait, bien que la fabrication du gruyère dans les pays de montagne ait été alors beaucoup moins développée. Cela confirme que les variations saisonnières actuelles sont dues à des causes non pas techniques, mais économiques ou commerciales.

Ces variations ne sont pas dues au commerce extérieur. En Suisse, le prix du gruyère à l'exportation ne présente en effet aucune fluctuation saisonnière, le même prix étant

garanti pendant toute l'année par l'Union Suisse des Paysans. Il est vrai qu'en Italie, des variations de prix se produisent aux mêmes dates qu'en France; elles sont pourtant différentes, car elles comportent un second minimum en décembre-janvier.¹ Il ne semble pas non plus que le rythme du commerce extérieur soit à l'origine des variations saisonnières françaises de prix. Il les contrebale au contraire. En 1933, par exemple (première année où la statistique des douanes distingue entre gruyères ou comtés et autres fromages secs), c'est de juin à août, période de bas prix, que les importations ont été les plus faibles, et elles ont atteint leur niveau le plus élevé dès septembre, donc avant que la hausse des prix ait été épuisée.

2° *Fromages mous*

La fabrication et la maturation du fromage de camembert exige cinq semaines. Quand il est à point, il ne peut être conservé que très peu de temps. Les quantités offertes sur le marché dépendent donc étroitement des quantités de lait employées à cette fabrication cinq semaines plus tôt environ.

Le camembert est fabriqué principalement en Normandie, mais l'est aussi dans nombre d'autres régions. Il faut donc se référer à la fois à la courbe saisonnière de la production laitière en Normandie et à la courbe moyenne pour l'ensemble de la France. D'après ces données, l'offre la plus réduite de camembert sur le marché devrait avoir lieu un mois et demi après février, donc en mars-avril, et l'offre la plus considérable de juin à novembre.

Mais on doit tenir compte aussi de ce que la fabrication des camemberts étant difficile pendant les fortes chaleurs, son gros déchet entraîne en été une hausse des prix de revient.

¹ Voir graphique p. 152.

Il est vraisemblable que la demande varie à peu près comme celle des fromages de gruyère, et ressent comme elle la concurrence des fruits. Pourtant lorsqu'il fait froid les fromages mous sont consommés en plus grande quantité que les fromages secs, particulièrement par les ouvriers sur les chantiers. Par contre, en été, la consommation des fromages mous diminue plus que celle des gruyères. Rien d'étonnant à cela, puisque les fromages secs sont seuls consommés dans les pays chauds.

Au cours de toutes les années étudiées, le prix minimum s'est toujours produit en juin, le prix maximum à une date beaucoup moins régulière, d'octobre à mars. La période de bas prix qui va de mai à octobre correspond à une période où la production laitière est forte et où la consommation de fromages mous est réduite. Il est curieux que le prix soit au plus bas, non pas en juillet-août, moment des plus fortes chaleurs et de fruits abondants, mais en juin. On est tenté d'expliquer cela en rappelant que c'est un mois plus tôt, en mai, que la production laitière se trouve brusquement accrue. Mais l'explication serait insuffisante car, tandis que la production du lait reste, pour l'ensemble de la France, presque égale au cours des mois suivants et continue même, en Normandie particulièrement, à monter jusqu'en juillet, le camembert renchérit brusquement dès juillet. Cette remontée, ne pouvant tenir alors ni à l'accroissement de la demande, ni à la réduction de la matière première, ne peut s'expliquer autrement que par les difficultés de fabrication que la chaleur crée à partir de juin. Ce sont de même les conditions atmosphériques devenues favorables à partir de la mi-septembre, qui expliquent la légère baisse de prix qui se produit chaque année en novembre.

Avant la guerre, les variations saisonnières des prix du camembert étaient de mêmes dates qu'aujourd'hui, mais d'une moindre amplitude. Cette permanence des

mêmes dates vient renforcer l'idée que les variations sont dues à des faits naturels : conditions atmosphériques, qui rendent la fabrication plus ou moins aisée, ou maturité des fruits. L'amplitude plus grande, que les variations ont en nos années, s'explique peut-être par le fait que la production s'étant dispersée en des régions nouvelles, sait moins bien s'adapter à la demande.

CHAPITRE III

VARIATIONS NON SAISONNIÈRES

La caractéristique de ces variations étant de n'avoir point leurs causes dans le retour annuel des mêmes phénomènes, leur étude ne présente ni les mêmes facilités, ni la même sécurité de conclusions que les précédentes.

Leur analyse impose de recourir à des procédés d'abstraction statistique, en vue d'isoler, un à un, les éléments divers dont ces variations procèdent.

Partant des courbes de prix bruts, nous opérerons successivement sur celles-ci trois ordres de rectifications.

Pour éliminer l'effet des mouvements saisonniers, nous multiplierons les prix bruts mensuels par le coefficient mensuel de variation saisonnière moyenne, obtenu précédemment. Pour faire ensuite disparaître simultanément de la courbe le mouvement saisonnier et les variations accidentelles de courte durée, de façon à ne conserver que le mouvement d'ensemble, nous considérerons une série de moyennes mobiles calculées sur douze mois. Enfin, pour ne laisser apparaître que les variations accidentelles de durée courte, il nous suffira de calculer, pour chaque mois, le rapport existant entre les prix mensuels, affranchis de la variation saisonnière, et les moyennes mobiles correspondantes des douze mois environnants.¹

Pour comparer ensuite les prix ainsi rectifiés à d'autres prix ou à d'autres faits, on peut calculer le coefficient de corrélation des deux séries de chiffres envisagées. Ce

¹ Voir page 161 les trois courbes ainsi calculées pour le beurre des Charentes.

coefficient mesure surtout l'analogie de l'ensemble des mouvements puisqu'il est établi d'après les écarts à la moyenne générale de tous les termes de la série.

La comparaison visuelle des courbes nous a paru être souvent plus féconde.

Section I. — LE COMMERCE EXTERIEUR DES PRODUITS LAITIERS

Dépendance peu étroite, mais certaine, des prix français du beurre envers les prix anglais, jusqu'en 1931. Les contingentements font qu'ensuite les quantités effectivement commercées importent seules.

Plus grande indépendance du prix des fromages. Variations dissemblables, d'une année à l'autre, des prix français, italiens, suisses et anglais. Conformité de l'ensemble de leurs mouvements. Rôle moindre des contingentements.

Le beurre et les fromages secs pouvant supporter de longs transports, l'action du commerce international risque de couvrir celle des autres facteurs de prix. Aussi faut-il s'en expliquer d'abord.

1° *Le Beurre*

Pour la période antérieure à septembre 1931, on ne peut mesurer l'action du commerce international, sans considérer les prix étrangers, car, même en l'absence de mouvement de marchandises, ces prix peuvent agir sur les prix français, par la simple menace qu'ils font peser sur eux. A partir de 1931, les quantités importées et exportées interviennent presque seules.

Le coefficient de corrélation entre prix français et prix des beurres danois à Londres, de 1927 à 1931, est de 0.638, ce qui constitue un coefficient assez élevé.

La comparaison graphique, après élimination des varia-

tions saisonnières et accidentelles par la méthode des moyennes mobiles, est plus suggestive ¹. Elle montre que le commerce international n'a pas assuré un parallélisme parfait entre les prix français et les prix étrangers, même au cours des années 1927, 1928, 1929, où, la balance commerciale annuelle ayant été constamment excédentaire ², les droits de douane n'apportaient aucune perturbation. La courbe des prix français continue à monter en 1929, alors que celle des prix anglais baisse déjà. Leur parenté se manifeste pourtant par leur commune convexité et aussi par le changement de pente que la courbe française subit au moment où la courbe anglaise commence à baisser. Cette ressemblance n'est pas fortuite. Elle traduit une dépendance réelle, car les mouvements internationaux des beurres ont effectivement tendu à rapprocher les prix français des prix mondiaux : lorsqu'en 1927-1928, les prix français étaient inférieurs aux prix mondiaux, les exportations ont excédé fortement les importations et lorsqu'en 1929, les prix français ont continué à s'élever, alors que les prix mondiaux baissaient déjà, une diminution des exportations et un accroissement des importations en sont résultés. Ce déplacement de la balance du commerce des beurres a évidemment contribué à ralentir la hausse, puis à provoquer la baisse des prix français.

A partir de septembre 1931, les contingentements ont mis les prix français à l'abri des prix mondiaux, mais non à l'abri du commerce extérieur. La brusque hausse ³ provoquée en janvier 1932 par le retard mis à délivrer des licences d'importations, peut donner une idée (imparfaite, car la spéculation avait une part dans ces prix) du niveau que les prix auraient atteint à ce moment en l'absence

¹ Voir graphique page 161.

² Voir graphique page 138.

³ Voir graphique page 135.

de tout commerce extérieur. La balance du commerce français des beurres, très fortement déficitaire en 1931, l'est encore, quoique de façon moindre, en 1932, 1933 et 1934.

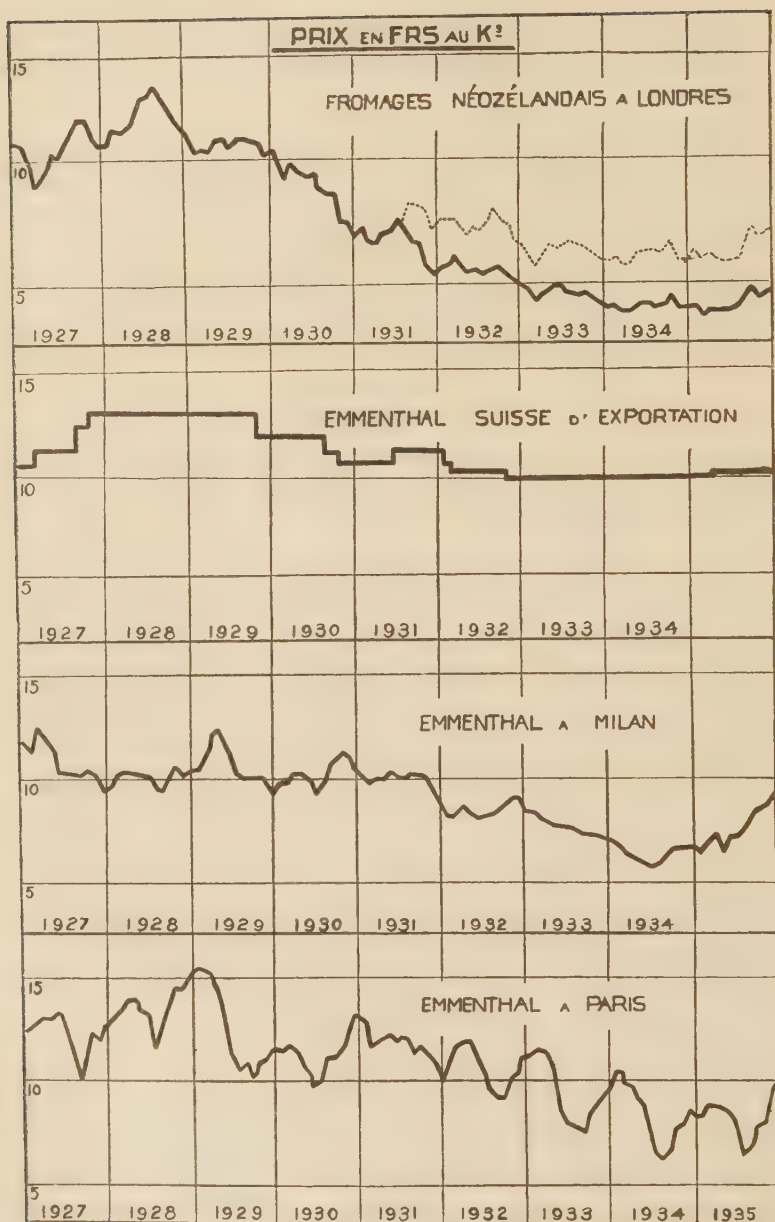
Comme, en régime de contingentements, le commerce extérieur agit seulement par les quantités effectivement importées ou exportées, au même titre que tout élément modifiant l'offre ou la demande nationale, l'action du commerce international devra, pour la période postérieure à 1931, être étudiée concurremment avec celle des facteurs intérieurs.

2° Les Fromages

Les prix français des fromages ont une plus grande autonomie que ceux du beurre, envers les prix étrangers d'espèces comparables.

L'ensemble du mouvement des prix étant moins ample, les divergences entre prix français et étrangers sont moins frappantes. Mais, à regarder de près, on voit qu'en 1927 et 1928, tandis que la courbe italienne de l'Emmenthal est à peu près rectiligne, les courbes suisse et française du même fromage et la courbe anglaise du fromage sec néo-zélandais s'élèvent. En 1929, tandis que la courbe italienne s'élève légèrement, la courbe suisse reste étale, l'anglaise et la française fléchissent. Dans l'ensemble, de 1927 à 1930, c'est avec la courbe anglaise que la courbe française a la plus grande ressemblance, bien que le commerce des fromages secs entre la France et la Grande-Bretagne soit peu important. En 1931, toutes les courbes étrangères baissent, et la courbe française seule monte.

Le commerce extérieur a réagi de façons assez diverses à ces disparités : en 1927-1928, la hausse des prix français ne provoque aucun accroissement des importations, pas même en provenance de l'Italie, où les prix demeuraient étales; au contraire la disparité des prix.



qui se produit en 1931, s'accompagne d'une formidable poussée des importations de toutes provenances en France.

A partir de 1931, pour les fromages comme pour le beurre, des contingentements ont été institués. Mais, comme la baisse des cours étrangers des fromages était moins forte que celle des beurres les contingentements de fromages ont pu être plus libéraux et, jusqu'en 1934, ils ont mis peu d'entrave aux importations.

Entre 1931 et 1934, les prix du gruyère ont, par des évolutions un peu différentes, baissé en fin de compte autant en France qu'en Italie, un peu moins en Suisse.

Section 2. — LA PRODUCTION LAITIÈRE

Augmentation à peu près constante du nombre des vaches. Causes : prix des produits laitiers, prix des fourrages, faible main-d'œuvre exigée par l'élevage; la vente du lait assure la trésorerie du cultivateur.

Amélioration des qualités laitières des vaches par la sélection.

Influence des conditions atmosphériques sur la qualité de l'alimentation. Essai d'établissement d'un indice mensuel de ces conditions.

Quantités de lait employé à l'élevage des veaux.

L'importance de la production laitière résulte de trois éléments essentiels : le nombre des vaches, leur qualité laitière, la valeur de l'alimentation qui leur est donnée.

Une fraction de la production n'est pas mise sur le marché, celle qui sert à l'élevage des veaux.

1° Nombre de vaches

Le nombre de vaches a, d'année en année, sauf en 1931, augmenté de 1927 à 1934. La statistique agricole donne les chiffres suivants (en dizaines de mille) :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>
787	811	819	828	827	845	857	865

Cet accroissement presque continu, et particulièrement rapide pendant les années de crise, est dû à la fois au prix des produits animaux et à la nature de la production laitière.

Tandis que les cours des produits végétaux ont baissé dès 1927 (voir graphique p. 54), ceux des produits laitiers se sont élevés jusqu'en 1929, incitant les cultivateurs à développer l'élevage. Un brusque avilissement des produits

laitiers survint dans le premier semestre de 1930, alors qu'en juillet de la même année les cours du blé remontaient de 120 à 170 francs; il explique peut-être la réduction du troupeau bovin constaté l'année suivante.

Par contre, bien que les cours du blé soient restés au même niveau, relativement élevé, de juillet 1930 à juillet 1932 et que les cours des céréales secondaires aient même été nettement plus avantageux en 1931 qu'ils ne l'avaient été en 1930, le nombre des bovins s'est néanmoins accru en 1932.

La concordance, entre le mouvement des prix d'une année et l'effectif du troupeau l'année suivante, reparait il est vrai à partir d'août 1932 : la chute des cours du blé aux environs de 100 francs, puis les difficultés de vente qui accompagnèrent l'institution d'un cours minimum, alors que les produits laitiers étaient encore peu dépréciés, expliquent l'augmentation nouvelle de la production animale en 1933.

Mais des discordances s'étant ainsi manifestées en 1932 entre le mouvement des prix et celui des effectifs, on en doit conclure que d'autres éléments sont intervenus.

Étaient-ce des faits propres au prix de revient des produits laitiers?

Les frais annuels d'exploitation d'une vache laitière ont été évalués par H. Girard¹ de la façon suivante en 1929 :

Frais communs : amortissement de la vache	200 fr.
Intérêt du capital	150
Coût de la saillie.....	50
Main d'œuvre	800
Total.....	1.200

¹ Compte-rendu des séances de l'Académie d'Agriculture (année 1929, n° 9. Séance du 13 mars).

A déduire le produit de la vente du veau.... 150 fr.

Frais d'alimentation (pour une vache produisant 9 litres par jour) :

Alimentation d'été (en herbages)).....	472
Tourteaux, pour 150 jours	183
Alimentation d'hiver	1.638
Total.....	2.293 fr.

On voit la place prépondérante tenue par les frais d'alimentation dans le coût de la production du lait. Il est donc très important de rechercher comment ces frais ont varié pendant la période étudiée.

Parmi les produits qui entrent dans l'alimentation des bovins, foin et tourteaux ont des cours publiés régulièrement. Au rebours, le regain et les fourrages artificiels, qui sont donnés de préférence aux vaches laitières, n'ont point de prix coté. Mais les cours de tous les fourrages étant partiellement solidaires, on peut admettre le prix du foin comme indice du coût de l'alimentation des vaches.

Les cours des foin à La Villette ont subi une hausse très forte à la fin de 1929, d'où sans doute la diminution du troupeau en 1931. Depuis le début de 1930 jusqu'à la fin de 1931, les cours du foin ont baissé de façon continue et profonde et de même les tourteaux étaient, en 1931, moitié moins chers qu'ils n'étaient en 1928 : l'abondance du bétail en 1932 en a été sans doute l'effet partiel.

Depuis l'apparition de la crise, deux facteurs nouveaux d'accroissement des troupeaux sont intervenus.

Les frais de main-d'œuvre entrent pour une bien moindre part, dans le coût de l'élevage, que dans celui de la culture. Les petits propriétaires ruraux assurent le plus souvent l'entretien d'un troupeau, même important, à l'aide

des seuls membres de leur famille. Dans les grandes exploitations, qui exigent des ouvriers agricoles, la résistance des salaires à la baisse grève moins lourdement le prix de revient du lait que celui des betteraves ou du blé.

L'augmentation de la production du lait paraît due, plus encore, à ce qu'elle assure aux cultivateurs des ressources monétaires régulières. L'avantage est mince en temps de prospérité, quand les récoltes se vendent rapidement et quand les cultivateurs ont une épargne liquide abondante. Il est très apprécié au contraire en temps de crise, lorsque les blés restent dans les greniers et que les autres produits de la terre se vendent difficilement et à bas prix. Ainsi s'explique qu'en 1934 et en 1935, malgré l'avilissement de tous les produits laitiers, leur volume se soit encore accru.

On peut ajouter à cela que, si le bas prix du bétail tend à ralentir l'élevage, il peut accroître momentanément le nombre des animaux, les cultivateurs aimant souvent mieux garder une vache hors d'âge, qui produit encore un peu de lait, que de la livrer au boucher à vil prix.

2° Qualité laitière des vaches

Aussi bien pour l'abondance du lait que pour sa richesse en matières grasses, le choix de bonnes vaches a un rôle capital. Il importe qu'elles soient de race bien adaptée au terrain ainsi qu'au climat et qu'elles aient été l'objet d'une sélection soigneuse. Cette sélection systématique est maintenant obtenue communément avec l'aide des herd-books et par le contrôle laitier, qui mesure et enregistre le rendement en lait et en matières grasses. De grands progrès ont été réalisés ainsi au cours des dernières décades : les rendements s'en sont accrus nettement dans certaines régions.

3° *Qualité de l'alimentation :*

L'abondance de la production laitière dépend étroitement de la qualité de l'alimentation.

Cette qualité dépend elle-même, pour une part, des conditions atmosphériques.

L'étude des variations saisonnières nous a montré que le rendement en lait est lié, à la fois, aux températures et aux pluies, de façon plus ou moins étroite selon que l'élevage a lieu à l'étable ou au pâturage.

A l'étable, la qualité de la nourriture résulte essentiellement de l'abondance des fourrages et des conditions dans lesquelles ils ont été rentrés. L'Union Suisse des paysans estime chaque année la qualité de la récolte en foin et en regain dans les principaux pays ¹. Ces évaluations ont été, pour la France, les suivantes (cotations de 1 à 5) :

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Foin.....	3	3.3	4.5	4.5	3.9	3	2.6	3.2	3.9
Regain.....	4.1	1.6	1.8	4.2	4.2	3.7	1.5	2.2	3

Au pâturage, l'alimentation est sous la dépendance étroite, mais très complexe, des conditions météorologiques.

La température, l'humidité, la lumière exercent conjointement leur influence sur la végétation, différemment suivant la phase de celle-ci et la nature du sol. Pour chaque plante et pour chaque instant de son développement, il existe une température et une humidité optimums. Si l'eau fait défaut, les principes nutritifs contenus dans le sol n'étant pas dissous ne peuvent être absorbés. Les eaux pluviales provoquent dans la terre des fermentations

¹ *Rapport sur le marché international des laits et des produits laitiers*, fascicules des 2° et 3° trimestres de chaque année.

indispensables à la vie végétale et apportent au sol de l'azote. Mais si elles sont en excès, elles appauvrissent le sol d'appréciables quantités de chaux¹; toutefois, pour les herbages, on peut considérer que les précipitations atmosphériques abondantes sont généralement favorables.

L'action des conditions atmosphériques sur les prairies a été étudiée de façon très précise à Cambridge, par H.-E. Woodmann, D.-L. Blunt et J. Stewart², en 1925. Il résulte de l'ensemble de ces observations que :

1° Pendant la saison sèche, allant du commencement de juin à la fin d'août, une corrélation très étroite a uni les chutes de pluie et la pousse des herbes, la richesse des herbages augmentant ou diminuant au cours de la semaine qui suit la diminution ou l'accroissement des quantités de pluies tombées.

2° A la fin de l'été, l'élévation de la température moyenne a provoqué un accroissement de pousse, quand il restait dans le sol un minimum d'humidité.

3° Pendant l'automne, l'influence de la pluie sur la productivité devint à peine perceptible; le rendement parut alors dépendre de la température moyenne.

4° A l'extrême fin de l'automne, l'arrêt de la végétation ne sembla lié ni à la température ni aux quantités de pluie, mais à la brièveté des jours.

Cette année là, la pousse la plus rapide se produisit en mai (22 % environ de la pousse annuelle entre le 11 et le 25). Cette pousse se ralentit jusqu'à la mi-juillet. Un renouveau de végétation eût lieu à partir du 20 juillet et se maintint jusqu'au milieu d'octobre.

L'année suivante, des observations analogues conduisirent à des résultats assez différents : la pousse fut beau-

¹ J. SANSON. *L'Atmosphère de l'Agriculture*, p. 51.

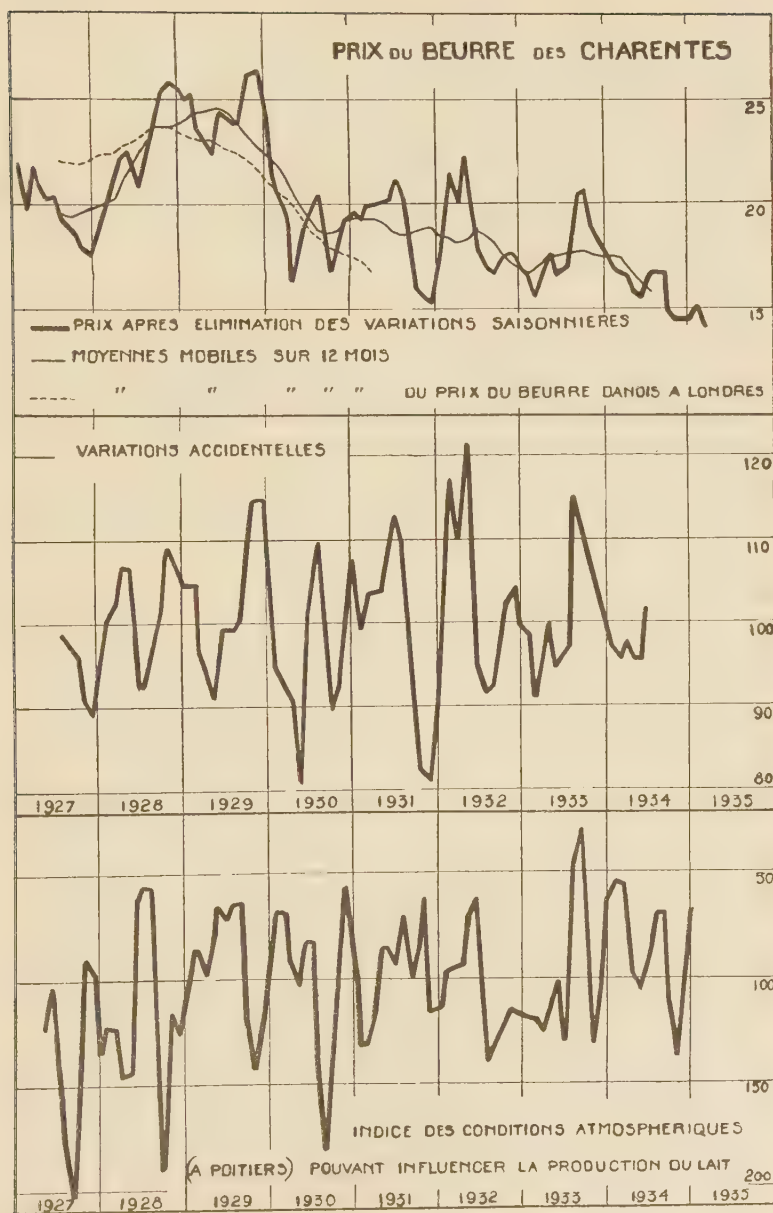
² *Nutritive Value of pasture*. The Journal of Agricultural Science, avril 1927, avril 1928, avril 1931.

coup plus régulière et ne présenta pas une brusque intensité en mai. Mais, cette fois comme la précédente, il apparut que la croissance dépendait à la fois de la température et des pluies, mais que cette dépendance était plus accentuée envers la température pendant les saisons froides, envers les pluies pendant les saisons chaudes.

Les conditions atmosphériques ne déterminent pas seulement l'abondance de l'herbe, mais aussi sa qualité. De longues et minutieuses études faites par les mêmes auteurs, il résulte que cette herbe est d'autant plus nutritive qu'elle pousse plus vite : qualité et quantité vont de pair.

On ne peut transposer sans réserve au cas français les conclusions d'observations faites sous un climat où l'absence de pluie pendant plus d'une semaine est exceptionnelle; mais on peut s'en inspirer pour tenter de construire un indice des conditions météorologiques, tenant compte à la fois de la température et des pluies, dans la mesure où elles paraissent agir sur la richesse des pâturages et, partant, sur la nourriture des bestiaux.

Afin de mettre en relief, pour chaque mois des années étudiées, ses anomalies, nous considérerons non les chiffres absolus des températures ou des pluies, mais les rapports ou les écarts aux moyennes mensuelles. Pour les pluies, nous prendrons le rapport, et non l'écart, à la normale, l'effet d'une même quantité de pluie en sus étant d'autant plus bienfaisant que la normale est plus faible. Pour les températures, seul l'écart est indiqué par les statistiques. Les pluies, étant apparues le phénomène déterminant pendant les mois de juin, juillet et août, serviront d'indices en ces mois et, comme le sol garde quelque temps son humidité, il nous paraît logique de considérer, pour chaque mois, les pluies tombées au cours de ce mois et du précédent. Les températures semblant avoir le rôle prédominant en mars, avril, mai, puis en septembre, octobre, novembre, fourniront l'indice de ces mois.



Pendant les mois de décembre, janvier et février, les conditions atmosphériques n'ont pas d'action sur la végétation et la nourriture est fournie principalement par les récoltes de l'été précédent : pour l'hiver, l'indice de la nourriture sera donc constitué par la moyenne des indices atmosphériques admis pour les mois de l'été précédent.

Voulant confronter les conditions atmosphériques avec les prix du beurre des Charentes, nous avons considéré les observations faites à la station météorologique de Poitiers.

La façon de combiner en un même indice deux séries de données se rapportant à des phénomènes de nature différente, comporte nécessairement une large part d'arbitraire. Nous avons opéré de la façon suivante :

Comme indice des pluies pour chaque mois de chaque année, nous avons pris la moyenne des pourcentages indiqués pour ce mois et pour le mois précédent, par les bulletins de l'Office National Météorologique.

Pour les températures, le même bulletin indique les écarts en plus ou en moins de la moyenne. Il fallait que l'indice exprimant les températures comportât des chiffres et des variations de même ordre de grandeur que les chiffres adoptés pour les pluies. Pour cela, nous avons pris, comme indice des températures, un chiffre obtenu en ajoutant au chiffre 100, ou en en retranchant, le double de l'écart en degrés indiqué par le Bulletin.

Nous avons alors réuni en une même série, selon qu'il s'agissait de tel ou tel mois, les chiffres indices des pluies et ceux des températures. La moyenne des chiffres correspondant aux mois de mai, juin, juillet et août a été donnée comme indice aux mois d'hiver suivants.

Ayant ainsi établi un indice comportant des chiffres pour tous les mois des années considérées, nous avons calculé une moyenne mobile sur deux mois, ce qui nous a donné l'indice qui s'inscrit dans la planche XIX (ci-des-

sus), où les conditions atmosphériques favorables prennent place au-dessous de la ligne 100 et les conditions défavorables (sécheresses ou froid) au-dessus.

Nous avons isolé les variations accidentelles du prix du beurre des Charentes, en éliminant à la fois la variation saisonnière moyenne et la variation de longue durée : la courbe obtenue est représentée sur la même planche.

Une certaine correspondance apparaît, avec un retard d'un à deux mois de la courbe des prix sur la courbe des conditions atmosphériques. Mais cette correspondance n'est ni assez précise, ni assez régulière, pour qu'on en puisse dégager une loi. Certains grands mouvements de prix qui apparaissent, sont tout à fait indépendants de l'indice des conditions atmosphériques. C'est que le commerce extérieur, et plus particulièrement les contingents, ont eu leur part importante dans les variations accidentelles (cf. la hausse exceptionnelle des prix au cours du premier trimestre de 1932).

4° Lait utilisé pour l'élevage des veaux

Le lait utilisé, naturel ou transformé, pour la consommation humaine n'est qu'une partie de la production totale; 20 % environ de la production sont employés à l'élevage des veaux.

Cette quantité diffère suivant que le veau est vendu à la boucherie, soit au bout de deux ou trois mois, (comme il est d'usage dans le midi de la France), soit au bout de quatre ou cinq mois seulement (comme dans la région parisienne ou en Normandie), ou qu'il est conservé pour l'élevage, et nourri au lait pendant presque un an.

Le choix entre tel ou tel de ces partis dépend plus des usages de chaque région que des conditions économiques du moment. Les exploitations agricoles, organisées soit pour la vente d'animaux de boucherie, soit pour l'élevage, ne peuvent en effet changer aisément d'objet. Aussi le

pourcentage de lait employé à l'élevage des veaux est-il demeuré à peu près le même en 1931 qu'il était en 1925 (d'après les estimations de la Confédération générale des producteurs de lait). Pourtant il existe des régions qui ne sont pas organisées spécialement pour telle ou telle forme d'élevage. Dans celles-là, la comparaison entre les prix du lait et ceux de la viande peut influencer sur la part du lait livré à la consommation humaine.

Le prix du veau et ceux du bétail adulte (vaches ou bœufs) ont subi, pendant les années étudiées, mêmes variations, très différentes de celles des produits laitiers. La chute du prix des beurres s'est produite dès le printemps de 1930, celle des cours du bétail au milieu de l'année 1931. Pendant ces années 1932 et 1933, la baisse des cours du bétail a été plus accentuée que celle des produits laitiers.

En 1930-1931, les cultivateurs ayant eu pendant de longs mois intérêt à élever des veaux, il est vraisemblable que, les quantités de lait livré à la consommation se sont trouvées réduites. A l'inverse, en 1932 et 1933, le bas prix du bétail incitait à sacrifier les veaux au bout de quelques semaines. Cela a tendu à relever les cours des produits laitiers, pendant toute l'année 1930 et pendant les six premiers mois de l'année 1931 ; cela a pesé ensuite sur eux.

Section 3. — L'OFFRE DES PRODUITS LAITIERS

Le lait de consommation. Sa production localisée. Assujettissement de son prix à celui du beurre, aux interventions gouvernementales, à l'action syndicale.

Le beurre. Sensibilité de son prix au marché de tous les produits laitiers. Diminution de l'offre étrangère depuis 1932. Accroissement de la production en France.

Les fromages. Cas de concurrence imparfaite. Développement de la production nationale. La restriction des importations est moindre que pour le beurre.

1° *Le lait de consommation*

La quantité de lait offert à la consommation est limitée au lait de régions où son ramassage est organisé : il s'agit, en effet, d'une marchandise périssable, qu'il faut acheminer du producteur au consommateur en quelques heures et dont le transport exige des soins particuliers. Aussi certaines régions sont-elles spécialisées dans la production du lait à consommer en nature ; d'autres, fabriquant normalement du beurre ou du fromage, ne seraient pas, faute de l'équipement nécessaire, en mesure de vendre leur lait à la consommation, même à des prix beaucoup plus rémunérateurs.

Cela n'empêche pourtant pas un certain arbitrage de se réaliser entre l'emploi du lait pour la consommation de bouche et son emploi à la production du beurre. En effet, les sociétés parisiennes de ramassage ne transforment pas seulement en beurre l'excédent saisonnier créé en été par les variations inverses de la consommation et de la production du lait, mais, en hiver même, une partie du lait

ramassé par elles. Une solidarité est ainsi créée entre le marché du lait et ceux des autres produits laitiers.

D'autre part, s'il est impossible d'accroître d'un jour à l'autre le rayon de ramassage du lait de consommation, les sociétés d'approvisionnement peuvent, moyennant quelques délais, créer, dans de nouvelles régions, des réseaux nouveaux de ramassage. Le bassin d'approvisionnement de Paris a été élargi ainsi au cours des années qui ont suivi la guerre, en englobant des régions qui, jusque-là, produisaient du beurre ou du fromage : les difficultés techniques du transport à longue distance peuvent être, en effet, surmontées.

En fin de compte, le prix du lait de consommation est sous la dépendance, non immédiate mais certaine, du prix des autres produits laitiers. Si des écarts passagers se sont produits entre l'évolution des prix du lait et celle des prix du beurre, si en particulier la hausse du prix du lait a été, au début de notre période, plus tardive que celle du beurre (le lait n'atteint son prix le plus élevé qu'à la fin de 1929, le beurre l'avait atteint dès la fin de 1928), cela tient moins au monopole de fait détenu par les ramasseurs qu'aux interventions gouvernementales.

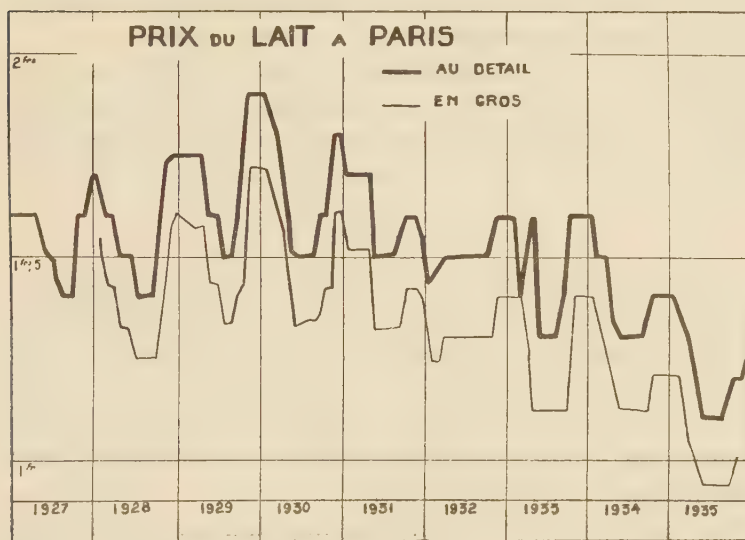
La loi du 20 avril 1916 qui avait permis la taxation par les préfets et la réglementation de la vente du lait avait été abrogée en 1922. Mais la liberté n'avait été rendue au commerce du lait que sous la réserve de l'article 419 du Code pénal (délict de coalition).

Au moment de la hausse générale des produits agricoles, consécutive à la dépréciation du franc, le gouvernement n'avait plus sollicité des Chambres le droit de taxer officiellement le prix du lait; mais tenant compte de ce que le lait est une denrée de première nécessité pour les enfants et les malades, et que son haut prix obère les petites bourses, il a invité les préfets à agir officieuse-

ment pour en limiter la hausse. Selon leur tempérament, ceux-ci y ont employé des moyens de persuasion ou d'intimidation.

En province, les fabricants de beurre ou de fromage, qui venaient s'installer dans une région d'élevage, étaient menacés par voie officieuse d'être poursuivis pour délit de sur-offre. A Paris, le préfet de police réunissait les fournisseurs pour leur signifier le désir du Gouvernement d'obtenir un abaissement des prix. Devant leur refus collectif, il les fit traduire en police correctionnelle pour délit de coalition ¹. Deux inculpations intentées ainsi en 1927 et 1928 aboutirent toutes deux à un non-lieu.

Planche XX



Une action syndicale a contrebattu les effets de la pression gouvernementale.

Les approvisionnements de Paris en lait étaient, à ce

¹ Victor BORET. *Discours* Sénat, 14 février 1929.

moment, effectués par des producteurs dont 12 % étaient groupés en coopératives, 76 % en syndicats, 12 % seulement restant isolés. En octobre 1928, les syndicats de producteurs adressèrent aux sociétés laitières une mise en demeure de hausser le prix du lait, sous menace de faire le vide devant les ramasseurs. Chose piquante : cette action syndicale, qui allait à l'encontre de la politique préfectorale, était née à l'instigation des professeurs d'agriculture, fonctionnaires de l'Etat, qui incitaient les cultivateurs à réclamer des prix toujours plus élevés pour leur lait et ses sous-produits.

Le mouvement de baisse des prix, survenu depuis lors, a provoqué une action syndicale analogue. La Fédération des Coopératives laitières et des Syndicats laitiers de la région de Paris fixe le prix du lait sur un ton impératif¹ : « La Fédération a constaté..... elle a décidé..... »¹

En fait, de telles décisions ne sont jamais observées que dans la mesure où une forte discipline des groupements et les conditions du marché permettent aux producteurs de les imposer aux intermédiaires.

2° Le beurre

La production du beurre n'exige pas des installations particulièrement coûteuses, ni non plus ne comporte un tour de main difficile. Aussi, très généralement, les industriels ou les coopératives qui traitent le lait, sont à même, à tout moment, de prendre, de cesser ou de reprendre la fabrication du beurre, suivant que les conditions du marché le leur rendent profitable.

Le beurre devient ainsi une marchandise d'arbitrage, dont les prix ressentent les effets de tous les changements qui surviennent dans la production du lait ou dans les conditions des marchés des autres produits laitiers.

¹ *Bulletin de la Confédération Générale des Producteurs de lait*, n° 2.

La production nationale du beurre n'est pas recensée. L'étude que nous avons faite de la production laitière montre que les quantités de beurre produites en France ont dû augmenter fortement au cours de notre période.

Comme il s'agit par ailleurs d'un produit dont le commerce est international, les prix subissent en plus l'effet des offres de l'étranger. On peut évaluer à 2 millions de quintaux la production de beurre en France. En 1931, les importations se sont élevées à 185.000 quintaux ; l'accroissement de l'offre qui en est résulté a donc été d'environ 10 %.

Ce chiffre, exceptionnellement élevé, a constamment diminué depuis lors, sous l'effet des contingents : 118.000 quintaux en 1932, 92.000 en 1933, 45.000 en 1934. 6.881 seulement en 1935.

Il est malaisé de déterminer dans quelle mesure la baisse des prix, survenue malgré la réduction des importations, est due à l'augmentation de l'offre intérieure et dans quelle mesure elle est due à un resserrement de la demande (Planche XV, p. 135).

2° Les fromages

La baisse du prix des fromages a été beaucoup moins forte que celle du beurre, aussi bien en France qu'à l'étranger. Cela tient vraisemblablement aux caractères particuliers de la production et de la consommation, qui font du marché des fromages un cas très caractéristique de « concurrence imparfaite » (Planche XVIII, p. 152).

Le nombre des producteurs, pour chacune des multiples variétés de fromages, est relativement restreint et des difficultés techniques entravent son augmentation.

La fabrication des fromages exige des installations assez coûteuses, soit pour la cuisson, soit pour la maturation (chambres tièdes). La bonne fabrication de la plupart des fromages exige, en outre, des conditions particulières. Pour le gruyère, il faut de grandes quantités de lait d'une

même traite assemblées à la fois; pour le Roquefort ou le fromage de Brie, des caves pourvues de certains champignons, un tour de main et une qualité particulière du lait. Enfin, comme il y a qualités très diverses d'un même type de fromage, la clientèle attache une grande importance à l'origine, mieux encore à la marque. Il est donc naturel que les variations de l'offre de fromage se produisent un peu à l'écart de celles des autres produits de laiterie.

Un accroissement de l'offre des fromages s'est certainement produit sous la double influence des progrès techniques et des conditions économiques.

L'automobile, en permettant le ramassage du lait à assez grande distance par traites séparées, a rendu possible la fabrication du gruyère dans de nouvelles régions. Le développement des écoles fromagères¹ et la connaissance plus scientifique des ferments, en diminuant l'importance des traditions locales, ont permis de fabriquer presque n'importe quel fromage, n'importe où...

Les conditions économiques ont incité à tirer parti des possibilités ainsi créées, d'autant plus que les importations de fromages ayant été, dès avant la guerre et encore jusqu'aux années dernières, relativement importantes (375.000 quintaux en 1931, pour une production nationale d'environ 2 millions) de larges débouchés nationaux pouvaient être assurés aux producteurs par une restriction des importations. Cette restriction a été à vrai dire longtemps entravée par les traités de commerce qui nous liaient avec la Suisse, excellent client par ailleurs de notre industrie.

Les importations ont suivi l'évolution suivante :

<u>1927</u>	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>
199	198	231	297	375	237	209	159	158

¹ Ecole de Mamirole (Doubs) par exemple.

Section 4. — LA DEMANDE DE PRODUITS LAITIERS

Développement de cette demande aux Etats-Unis. Insuffisance des renseignements sur la consommation nationale et sur les budgets de famille en France. Nature des besoins satisfaits par le lait, le beurre et les fromages.

En raison de la solidarité que nous avons constatée entre l'offre des divers produits laitiers, il serait souhaitable de connaître les variations globales de la demande, pour l'ensemble des produits de laiterie.

La demande d'un produit dépend évidemment de son prix, mais aussi du pouvoir d'achat disponible pour cette consommation.

Nous avons vu que les revenus réels ont, dans l'ensemble, augmenté entre 1927 et 1928, diminué un peu en 1930 et très fortement à partir de 1931. Les changements de revenus n'ont pas les mêmes répercussions sur la demande de tous les produits, car lorsque les revenus réels varient, leur répartition entre les diverses dépenses se modifie.

Cette répartition pourrait d'ailleurs varier, même si revenus et prix demeuraient inchangés, par l'effet de modifications dans les habitudes ou les goûts.

Pour pouvoir étudier de façon précise les variations de la demande, il faudrait connaître les quantités effectivement consommées à prix différents, les changements entraînés dans les goûts et les habitudes.

Il n'existe, pour aucun pays, des séries assez suivies de budgets de familles pour permettre une telle étude.

En France, les enquêtes sur les budgets de familles sont peu nombreuses et ne donnent pas de données comparables, se référant à des années successives. A défaut de sta-

tistiques françaises, on est réduit à chercher des indications dans des statistiques étrangères ¹. Mais il faut mettre circonspection à raisonner par analogie, en une matière où les habitudes jouent un aussi grand rôle.

D'après les statistiques américaines, l'indice de la consommation par tête des produits de laiterie aux Etats-Unis a augmenté constamment, passant entre 1919 et 1927 de 84,9 à 101,8, alors que l'indice de la consommation de la viande et celui de la farine ont suivi une évolution irrégulière ².

L'indice du coût de la vie et celui du prix des produits laitiers ont monté parallèlement. Il résulte, d'autre part, d'enquêtes faites à Détroit sur des budgets de familles dans des conditions assez comparables en 1917 et en 1930, qu'en 1918 les dépenses pour le lait, le beurre et le fromage représentaient, réunies, 17 % de la dépense totale de nourriture des ménages dont les budgets ont été étudiés; en 1930 elles représentaient 21,8 %.

Ces renseignements se corroborent pour montrer qu'entre 1917 et 1930, aux Etats-Unis, l'augmentation de la consommation des produits laitiers est résultée, non pas d'une baisse de leurs prix, due à un accroissement de l'offre, mais, pour une part, de l'accroissement des revenus et, pour une autre part, d'un aménagement nouveau de l'emploi de ces revenus. Cela paraît montrer que la demande des produits de laiterie est assez souple et que l'évolution des habitudes sociales, le développement de la population industrielle et peut-être aussi certains soucis d'hygiène peuvent en accroître la consommation.

Mais, faute de disposer de données annuelles, nous igno-

¹ M. HALBWACHS. *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*. Cet ouvrage contient une excellente bibliographie.

² LYNDE. *Consumers* (dans l'ouvrage collectif : *Recent Social Trends*),

rons quels peuvent être, au cours d'un cycle économique, les effets d'une restriction ou d'un accroissement rapide des revenus sur la demande de ces produits.

A défaut de telles données statistiques, on est réduit à rechercher comment a pu varier la demande des divers produits laitiers en considérant la nature des besoins que chacun d'eux satisfait et quels substituts existent. Il ne peut plus alors être question d'une étude globale de la demande des produits laitiers, car s'il est vrai que l'augmentation des quantités des divers produits laitiers consommés par tête à Paris de 1927 à 1934 est de même ordre, ce peut être dû à une coïncidence et non à l'évolution identique de la demande. Les statistiques américaines montrent en effet que la consommation respective des divers produits laitiers peut varier très différemment : tandis que la consommation de lait par tête passait à Détroit de 84 livres à 114 entre 1917 et 1930, celle du beurre tombait de 31 livres à 20, celle du fromage de 5,02 à 4,88¹.

Le lait de consommation n'est soumis à la concurrence d'aucun substitut immédiat ; il est nécessaire aux enfants, à certains malades ; par contre son emploi dans la cuisine est facultatif. On peut donc penser que la demande de lait est inélastique aux prix élevés (cela se trouve illustré par l'exemple des budgets allemands², où, pour un même revenu, la consommation de lait reste constante, quel que soit le nombre des personnes à charge), très élastique aux prix bas (cela est attesté par les statistiques américaines, où l'on voit que la consommation peut être développée bien au delà du minimum en quelque sorte physiologique).

Les variations, selon le nombre d'enfants, de la consom-

¹ HALBWACHS, *op. cit.*, p. 84.

² *ibidem*, p. 48.

mation individuelle de beurre, dans les ménages allemands ayant même revenu, montrent que la demande de beurre obéit à des lois très différentes de celles du lait. Tandis que la consommation des légumes et de la viande diminue relativement peu quand le nombre des enfants augmente, celle des fruits s'abaisse davantage, celle du beurre bien plus encore et la consommation de la margarine augmente alors considérablement. L'existence d'un substitut donne une très grande élasticité au marché du beurre, car la baisse du prix du beurre, en réduisant l'écart soit relatif, soit absolu entre le prix du beurre et celui de la margarine, permet au beurre de détourner vers lui des revenus qui allaient à la margarine.

Les besoins qui sont, en temps normal, satisfaits par la margarine, constituent ainsi une sorte de marché de secours ouvert à la vente du beurre. Pendant les dernières années, ce fait a pris d'autant plus d'importance que, dans tous les pays, l'emploi de la margarine a été restreint par l'intervention des gouvernements¹.

En France, sous l'effet des droits de douane et des contingentements, les importations de margarine ont diminué de façon à peu près constante.

Quant au fromage, qui est soumis à la concurrence vive de multiples autres denrées alimentaires, il est impossible, à défaut de statistiques, de formuler une hypothèse sur la façon dont la demande en a pu varier.

¹ Cf. : Revue Internationale d'Agriculture, n° décembre 1934, p. 529 E.

TITRE II

LE SUCRE

La production annuelle du sucre en France est d'environ un million de tonnes. Au détail, la valeur commerciale de la marchandise approche 4 milliards.

Elle mérite une étude spéciale autant par sa masse que par les caractères très particuliers qui l'opposent notamment à la production laitière. La culture de la betterave à sucre est exigeante aussi bien en terrains qu'en travaux et en main-d'œuvre. Elle est pratiquée principalement dans les grandes exploitations.

Malgré ces différences, les prix moyens du sucre et ceux du beurre ont eu, dans leur ensemble, une évolution analogue de 1927 à 1935. Toutefois, la baisse de prix du sucre a commencé en octobre 1928, alors que le prix du beurre s'élevait encore légèrement. De 1929 à 1932, les courbes ont été à peu près identiques. A partir de 1932, le prix du beurre a baissé fortement; celui du sucre, qui est demeuré presque étale jusqu'en 1934, a baissé à son tour en 1935.

Les fabriques de sucre étant assujetties au contrôle de l'Administration des Contributions indirectes, au moyen de l'« exercice », on dispose d'une abondance exceptionnelle de renseignements statistiques, concernant leur production ¹.

¹ *Bulletin de statistique et de législation comparée* (Ministère des Finances).

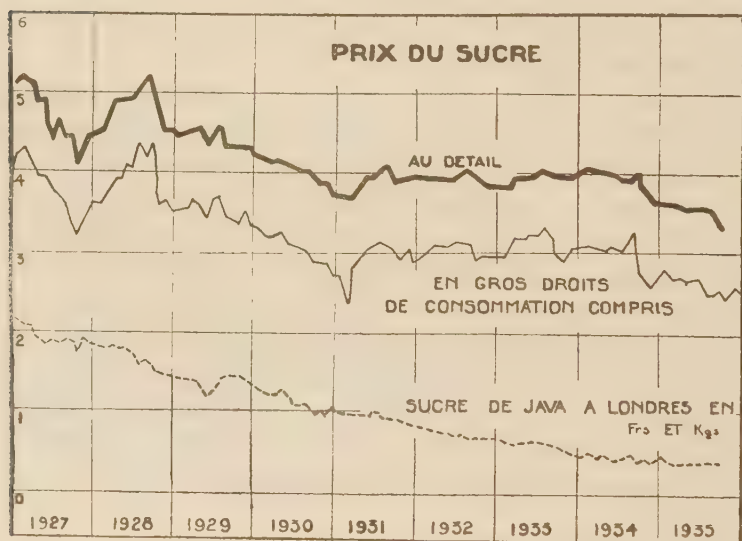
Section 1. — LE COMMERCE EXTERIEUR

Il a commandé le sens des variations françaises de prix jusqu'en 1930, puis en a subi les effets.

Nous prendrons, comme expression du prix international, les prix anglais.

Depuis le début de 1927 jusqu'à la fin de 1935 les prix du sucre à Londres ont subi une baisse presque continue et qui, exprimée en francs-or, a été à peu près régulière.

Planche XXI



Au début de notre période, les prix français font preuve d'une grande indépendance, ils baissent de septembre 1926 à octobre 1927, puis d'octobre 1927 à août 1928 ils remontent. Cette hausse paraît bien marquer leur tendance à s'ajuster au prix international, car elle s'accompagne d'un accroissement des exportations, passées

de 202.683 tonnes en 1926-1927 à 248.233 tonnes en 1927-1928, alors que les importations sont presque sans changement 353.000 tonnes au lieu de 355.000) ¹.

Ensuite, et jusqu'en janvier 1931, les prix français ont eu une marche analogue à celle des prix anglais : c'est le moment où les importations de sucre en France ont excédé le plus fortement les exportations.

A partir de janvier 1931, les prix français redeviennent indépendants : ils se relèvent pendant les 6 premiers mois de 1931, en face des prix anglais stables, puis ils se stabilisent à leur tour et le demeurent jusqu'en septembre 1934.

Le régime du commerce international n'explique pas cette remontée; par contre, le long maintien de prix élevés s'explique, à partir de décembre 1931, par les contingents imposés à l'importation, qui, sans empêcher celle-ci de monter de 321.000 tonnes en 1930-1931 à 382.000 tonnes en 1933-1934, ont préservé le marché français de l'envahissement.

Pendant la campagne 1934-1935, les importations ont fléchi à 362.000 tonnes et les exportations se sont relevées à 292.000 tonnes.

Il résulte de cela que le commerce international paraît avoir commandé le sens du mouvement des prix français jusqu'en 1930, puis l'avoir simplement subi. En effet, au début de la période étudiée, lorsque le solde déficitaire de la balance du commerce extérieur du sucre s'est trouvé réduit par l'accroissement des exportations, une hausse des prix s'en est suivie, puis une baisse lorsque ce déficit s'est accru. A partir de 1930, le contraire se produit. La baisse des prix, qui survint jusqu'en janvier 1931, a provoqué une diminution du déficit du commerce extérieur du sucre. De même, de 1931 à 1934, le maintien du prix du sucre à

¹ Voir l'expression graphique du solde du commerce extérieur sur la planche XXII, p. 179.

un niveau stable, assez élevé, a entraîné un accroissement des importations et, de même encore, la baisse de prix, survenue à la fin de 1934, a commandé leur réduction.

Au vrai, d'autres éléments que les prix interviennent pour déterminer le solde du commerce international. Les importations de sucre sont principalement coloniales; or des circonstances atmosphériques, telles que tornades, peuvent, en endommageant les cultures de canne, réduire accidentellement les importations.

Section 2. — L'OFFRE DE BETTERAVES

Influences respectives du revenu par hectare et du prix des betteraves sur les surfaces ensemencées. Répercussions diverses des variations de rendement.

La masse annuelle du sucre produit est fonction à la fois des surfaces ensemencées en betteraves, du rendement en poids à l'hectare et de la richesse sucrière.

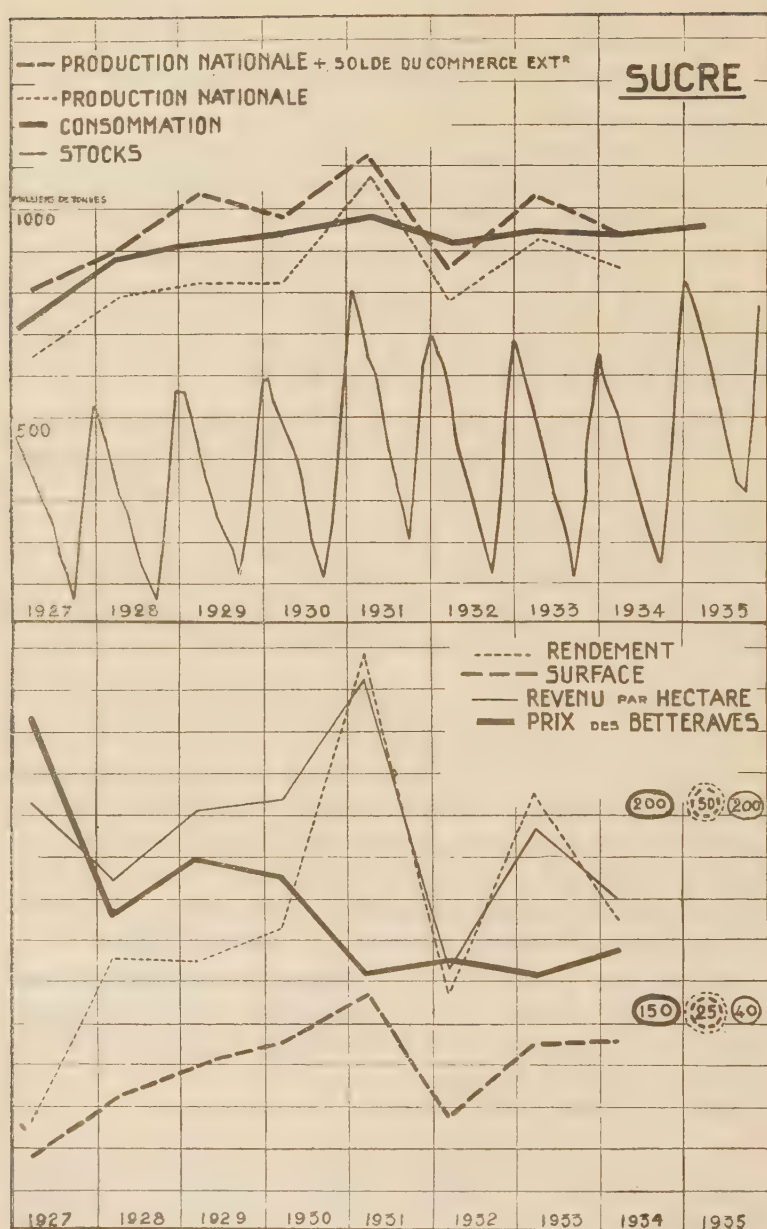
Les surfaces ensemencées se sont accrues régulièrement de 1926 à 1930, passant de 248.000 à 256.000 hectares. Elles se sont réduites à 227.000 hectares en 1931, mais se sont étendues à nouveau en 1932 et en 1933.

L'accroissement de 1930 a coïncidé avec une baisse du prix des betteraves; mais le rendement s'étant élevé parallèlement, le revenu brut par hectare n'en a pas souffert : il a même été augmenté.

Comme d'autre part les ensemencements ont continué à se développer, on est conduit à admettre que les dépenses d'exploitation n'étaient pas devenues proportionnellement plus lourdes et qu'un certain bénéfice avait subsisté. Les calculs entrepris pour chiffrer les frais de culture ont abouti pourtant à cette conclusion que, pendant les années même où les ensemencements se sont accrus, la culture de la betterave devenait de plus en plus déficitaire.

En 1927, le revenu brut moyen par hectare était d'environ 5.000 francs et les frais de culture étaient évalués à 5.875 francs. En 1928, le revenu était de 4.600 francs et les frais de 6.082 francs¹.

¹ P. VIMEUX, *Les cultures industrielles*. Rapport au Conseil National Economique. Journal Officiel. Annexe, 22 septembre 1932, p. 775.



A la vérité, les opérations agricoles, malaisées à comptabiliser, ne le sont pas toujours de façon rigoureuse. Il a dû arriver qu'on ait surévalué les frais d'exploitation ou bien qu'on n'ait pas mis à l'actif de cette culture les profits que certains travaux, tels que les binages répétés donnés aux betteraves, procurent aux cultures ultérieures. L'accroissement des surfaces ensemencées n'implique nullement que des bénéfices élevés sont réalisés, mais donne au moins à croire qu'il n'y a pas de pertes ¹.

Le parallélisme qui s'observe dans l'ensemble, entre l'accroissement des revenus et le développement des ensemencements, correspond à un lien logique de causalité. Cependant, si on examine ce mouvement, année par année, il s'en faut qu'à partir de 1930 un accroissement des revenus par hectare donne lieu, l'année suivante, à un accroissement des surfaces ensemencées : bien qu'en 1930 le revenu à l'hectare ait été particulièrement élevé, les ensemencements de 1930-31 ont été fortement réduits. A l'inverse, bien qu'en 1931 les revenus à l'hectare aient diminué, les ensemencements de 1931-32 ont été plus élevés.

Contrairement à ce qui s'était passé de 1927 à 1930, la réduction ou l'accroissement des surfaces ensemencées paraissent alors être liés beaucoup moins aux variations des revenus, qu'à celles du prix de la betterave.

Cela n'est pas pour étonner, car les revenus dépendent des rendements; or si une amélioration des rendements due au perfectionnement de la culture, ou à un meilleur choix des semences est chose acquise, et d'après laquelle on peut estimer s'il y a intérêt ou non à développer les ensemencements, c'est, au contraire, chose précaire lorsque cette amélioration est due à des circonstances atmosphériques exceptionnellement favorables, comme ce fut le cas en 1930.

¹ Cet accroissement est du pour une part à la mévente d'autres produits agricoles, blé, lin ou chicorée.

L'agriculteur détermine alors l'étendue de ses emblavements d'après ce qu'il peut en espérer par hectare, avec des conditions atmosphériques moyennes, aux prix pratiqués l'année précédente : c'est alors non entre le revenu par hectare et les surfaces ensemencées, mais entre le prix et les surfaces ensemencées qu'on doit trouver et qu'on trouve en fait une corrélation. Cette corrélation, réalisée en 1931, n'a d'ailleurs pas été l'œuvre d'agriculteurs agissant isolément : c'est par la voie d'une entente entre producteurs de betteraves qu'après la récolte exceptionnelle de 1930-1931, et par crainte d'un engorgement du marché, les ensemencements ont été systématiquement réduits de 10 %.

Les variations de rendement paraissent, en fin de compte, être le fait qui gouverne essentiellement l'offre de betteraves de trois façons différentes et en quelque sorte opposées.

Lorsque la production d'une année excède fortement celle de l'année antérieure, la cause en est plus dans l'accroissement du rendement que dans l'extension des ensemencements. Lorsque l'offre est ainsi brusquement accrue, la baisse des cours qu'elle entraîne tend à réduire, l'année suivante, les ensemencements.

A l'opposé, une augmentation de rendement régulière, provoquant un accroissement des revenus escomptés, tend à étendre les ensemencements.

L'augmentation inopinée des rendements est due en général aux conditions atmosphériques : la betterave « rend » lorsque des pluies abondantes se produisent en août et septembre. Ces pluies sont particulièrement bien venues en ce moment, car la culture du blé succédant le plus souvent à celle des betteraves, celles-ci doivent être arrachées de bonne heure pour faire place aux semailles.

Les variations lentes et durables du rendement sont dues à l'amélioration des graines ou des moyens de culture. Le progrès possible apparaît grand, si l'on considère que les rendements en sucre à l'hectare sont en France

inférieurs de 20 % au rendement obtenu dans d'autres pays européens.

Sous l'effet combiné des variations de superficie et de rendement, la production totale de betteraves a passé de 4.941 milliers de tonnes en 1927 à 8.947 en 1931, puis est redescendue aux environs de 7.000 au cours des années suivantes.

L'effet que cette augmentation a eu sur les prix, n'a été ni immédiat, ni simple. Elle s'est accompagnée dans l'ensemble d'une baisse des prix.

La relation entre quantités et prix se maintient d'une année à l'autre. Le prix de la betterave baisse chaque fois que les quantités augmentent, il hausse quand elles diminuent. La campagne 1928-1929 a fait une seule exception : bien que les quantités aient augmenté, les prix se sont élevés aussi. Anomalie, qui tient à ce que le prix du sucre haussait sous l'effet du commerce international.

Section 3. — OFFRE ET DEMANDE DE SUCRE

*Puissance des fabricants et raffineurs de sucre.
Efforts syndicaux et gouvernementaux pour limiter
la production.*

*Sensibilité très régulière de la demande aux
prix, compte tenu des variations du pouvoir
d'achat.*

1° Offre

Les quantités de sucre offertes annuellement dépendent à la fois de la production de l'année et des stocks. Leur prix dépend du coût de production augmenté du bénéfice que les fabriques entendent prélever.

Le prix de revient d'un quintal de sucre est constitué par le prix d'achat de la matière première (compte tenu du produit de la vente des pulpes), les salaires des ouvriers, le prix du charbon. Il faut ajouter à ces sommes les frais généraux et l'intérêt du capital investi; ce capital est considérable, proportionnellement à la production, car les betteraves ne se conservant que pendant deux ou trois mois, les fabriques ne peuvent travailler que pendant un quart de l'année.

Il est difficile, faute de connaître le capital investi, de départager la part de l'intérêt du capital et la part du profit : nous sommes forcé de considérer en bloc la rémunération de l'entrepreneur, comme élément de la formation du prix.

Cette rémunération est, par unité de produit, restée constante d'un bout à l'autre de notre période : on n'y constate point la baisse légère qui a atteint à un moment le prix des betteraves.

L'explication en est, en premier lieu, dans la constance remarquable que l'outillage a eue lui-même pendant toute cette période : la surface de chauffe n'a varié que de

187.000 mètres carrés en 1927 à 192.000 en 1931 et 184.000 en 1934.

Elle est aussi dans les particularités techniques de la production sucrière. Les betteraves sont matière pondéreuse, dont le transport est très coûteux, si bien que les planteurs ne peuvent guère vendre à d'autres fabricants qu'à ceux établis auprès d'eux; ni les fabricants acheter loin de leur usine. Les contractants sont obligés pratiquement de s'accorder. Dans ces tractations, les planteurs devraient avoir l'avantage car, si les conditions qui leur sont faites par les fabricants de betteraves sont trop désavantageuses, ils ont, semble-t-il, la faculté, non pas de vendre ailleurs leurs betteraves, mais de n'en plus semer et d'entreprendre une autre culture. Au contraire, les fabricants de sucre sont, eux, obligés d'acheter, sous peine de fermer leur usine.

En réalité, les fabricants de sucre dominent le marché, et pour plusieurs raisons. D'une part, la culture de la betterave s'impose dans certaines terres, parce qu'elle prépare d'autres cultures, celle du blé notamment. D'autre part, les fabricants, étant en beaucoup plus petit nombre que les planteurs, concluent d'autant plus facilement des ententes. Certains tiennent parfois les planteurs dans leur dépendance, par les avances en argent ou en semences qu'ils leur font; quelques-uns se sont affranchis partiellement des planteurs en produisant eux-mêmes des betteraves.

Pourtant, la marge bénéficiaire des fabricants de sucre, bien que stable dans l'ensemble, varie très sensiblement d'une année à l'autre. Les contrats d'achat de betteraves fixent en effet le prix d'après les cours du sucre pratiqués pendant les mois qui précèdent la récolte¹. Les bénéfices

¹ Dans la région des sucreries de Bresles tout au moins. Dans le Nord de la France, certains contrats se réfèrent au prix du sucre pendant des mois qui suivent la récolte.

des fabricants varient donc suivant les cours ultérieurs du sucre.

Cela n'apparaît pas, si l'on se borne à examiner les dividendes payés par les sociétés, le montant de ces dividendes ne donnant qu'une vision amortie des profits — mais cela est mis en lumière par le compte des profits et pertes de deux sociétés métropolitaines : les Raffineries Say et les Sucreries et Raffineries de Bresles.

De l'exercice 1927-1928 (1^{er} juillet-30 juin) à l'exercice 1929-1930, c'est-à-dire pendant la période de baisse des prix du sucre, leurs profits ont diminué. Ils ont augmenté de 1929-1930 à 1933-1934, période de prix légèrement en hausse, puis stabilisés.

Les fabricants de sucre paraissent à peu près maîtres de régler les prix. Ils ont intérêt à payer les betteraves assez cher pour en être approvisionnés suffisamment et pour pousser leur production au volume qui leur assurera les profits les plus élevés. Mais ils sont eux-mêmes tributaires de la demande. Ce sont les dispositions de celle-ci qui déterminent essentiellement le prix des quantités offertes.

Il ne semble pas que les stocks pèsent nécessairement sur ce prix. Le sucre est en effet une denrée de grosse valeur sous un faible volume et qui se conserve sans difficulté. Le stockage en est donc aisé.

Au début de 1931, la production exceptionnelle de la campagne 1930-1931 a provoqué, pendant deux ou trois mois, un fléchissement des cours; mais ils ont commencé à se relever dès février 1931; puis en juillet, alors qu'existaient 200,000 tonnes de sucre stocké, ils ont atteint exactement le niveau de 1930, époque où les stocks avaient été de 110.000 tonnes seulement.

Cela a été rendu possible par les accords conclus entre les fabricants français de sucre, qui ont réduit systématiquement la production de 1.062.819 tonnes en 1930-1931 à 772.675 tonnes pour 1931-1932 (chiffre s'entendant en sucre

raffiné) et par l'institution de contingentements à l'importation.

Par contre, en 1935, la très forte production et la présence simultanée de stocks, qui, au 30 septembre 1935, étaient encore de 323.000 tonnes (contre 153.000 en 1934), ont entraîné une baisse des cours. Pendant l'été, diverses mesures avaient bien été prises par le gouvernement¹ pour soumettre la création de nouvelles fabriques de sucre à une autorisation, pour donner caractère obligatoire, à l'égard de tous les fabricants, aux accords conclus antérieurement par la majorité d'entre eux, pour soumettre la production coloniale à une réglementation analogue et enfin pour ouvrir aux sucres un débouché régulier dans la fabrication de l'alcool, en organisant sur une base stable la « régie commerciale des alcools ». La baisse n'a pas été, pour autant, conjurée.

¹ *Décret du 30 juillet 1935* (J. O. 31 juillet, p. 8.314)

Défense du marché des vins et régime économique de l'alcool (fixe à 600.000 hectolitres les quantités d'alcool de mélasse que le service commercial de l'alcool pourra acheter au cours d'une campagne allant du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante).

Décret du 8 août 1935 (J. O. 11 août, p. 8.805)

soumettant à l'autorisation administrative la construction d'usines nouvelles travaillant la betterave ou ses sous-produits.

Décret du 8 août 1935 (J. O. 11 août, p. 8.606)

relatif à la révision des contrats de betteraves et à l'application des accords de contingentements de la production du sucre.

Décret du 30 octobre 1935 (J. O. 31 octobre, p. 11.634)

étendant aux colonies les décrets du 8 août 1935 relatifs à la production du sucre.

Décret du 30 octobre 1935 (J. O. 31 octobre, p. 11.640)

relatif à la révision des contrats de betteraves et au contingentement de la production du sucre.

Décret du 30 octobre 1935 (J. O. 31 octobre, p. 11.708)

réorganisant le service des alcools sous la forme d'une régie commerciale.

2° *Demande*

Pour savoir dans quelle mesure les mouvements des prix du sucre sont dûs aux variations des quantités mises sur le marché, il faut se référer aux prix de détail. La Statistique Générale de la France publie les prix mensuels du sucre scié, vendu au détail à Paris. Comme les quantités de sucre consommé sont indiquées par campagne, allant du 1^{er} septembre d'une année au 31 août de l'année suivante, nous considérerons comme prix du sucre au détail la moyenne des prix atteints au cours du dernier trimestre de chaque année et des trois premiers trimestres de l'année suivante.

Le sucre étant un produit qui n'a pas de substituts et un produit dont les prix, échappant aux variations saisonnières, n'ont pas d'amples fluctuations, on peut essayer d'exprimer les dispositions de la demande par une courbe.¹

Si, sur un graphique, on porte en ordonnée l'échelle des quantités et, en abscisse, celle des prix, et puis qu'à l'intersection de l'abscisse du prix et de l'ordonnée des quantités pour chaque année, on inscrive un point, on obtient, en réunissant par des droites les points correspondant aux années successives, la figure I de la planche XXIII.

Elle est remarquable — toutes les droites réunissant les points ont en effet une inclinaison de même sens, sauf celle allant du point 1933 au point 1934. Cela montre que, sauf dans la dernière année, la baisse des prix a toujours coïncidé avec un accroissement des quantités consommées. Cet accroissement n'a pas, il est vrai, été régulier : il fut beaucoup plus rapide au début de la baisse des prix qu'à la fin.

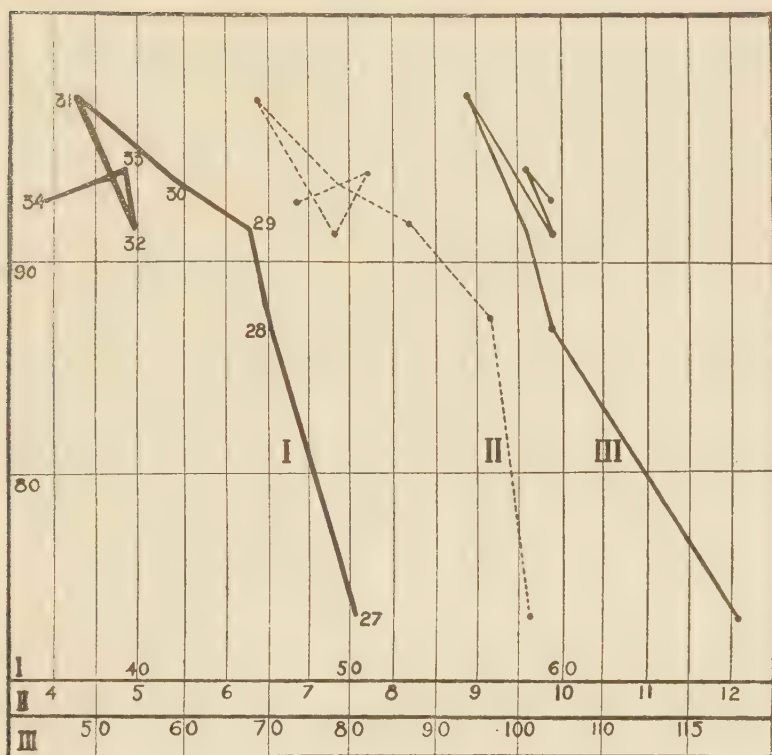
¹ René ROY. *L'élasticité de la demande*. Revue d'Economie Politique, juillet 1934, p. 1179.

Henry SCHULTZ. *Statistical Laws of demand and supply with special application to sugar*.

Si l'on veut éliminer du graphique l'effet des variations subies par le coût de la vie, il faut considérer, non plus le prix du sucre lui-même, mais le rapport entre ce prix et le coût de la vie pendant la même période.

Prenons la moyenne indiciale du coût de la vie, pour

Planche XXIII



une famille de quatre personnes à Paris, en faisant la moyenne des indices du dernier trimestre d'une année et des trois premiers trimestres de l'année suivante : on obtient alors un graphique un peu différent, l'accroissement de consommation correspond au début à une moi-

dre baisse du prix relatif (la pente de la droite est plus forte), ensuite à une baisse au contraire plus forte et l'inversion du sens de la pente se produit un an plus tôt. La relation « quantité-prix relatifs » est donc moins régulière que la relation « quantité-prix absolus » : loin de simplifier le problème, nous l'avons compliqué (figure II).

Au contraire, si, au lieu du prix brut du sucre, on considère le rapport entre le prix brut et le pouvoir d'achat de la population (ce pouvoir d'achat étant évalué en divisant le montant des revenus totaux annuels par l'indice du coût de la vie), on obtient une figure qui se rapproche bien davantage d'une droite et dont tous les segments ont une pente de même sens et à peu près identique (figure III). Une relation simple est ainsi dégagée entre les quantités consommées et les prix ¹.

Connaissant l'une des deux variables (quantités consommées ou prix), on pourrait, à l'aide de ce graphique, déterminer la grandeur de l'autre variable avec une certaine approximation. On le pourrait également par le calcul. La méthode des moindres carrés ² permet d'exprimer la relation entre quantités et prix relatifs, par la fonction suivante (où Y représente les quantités et P le prix en fonction du pouvoir d'achat de la population) :

$$Y = 5013 - 39,4 P.$$

¹ On aurait pu aussi tenir compte de l'augmentation de 1 à 2 % par an de la consommation du sucre, qui, quels que soient les prix, paraît être une loi des économies modernes.

² A. AFTALION. *Cours de statistique*, p. 131.

TITRE III

LES PRODUITS TEXTILES

L'étude des indices nous a montré que les prix des produits textiles ont baissé parmi les premiers. Ils méritent à ce titre une étude particulière.

Ils la méritent aussi parce que l'industrie textile, exportant une forte partie de sa production, est une des activités par lesquelles l'économie française se rattache à l'économie mondiale¹. C'est en outre une industrie où l'absence d'entente entre producteurs permet à la concurrence de jouer librement. C'est enfin une industrie qui, au temps de sa prospérité, occupait près d'un million de personnes² : la crise qu'elle traverse a donc un grand retentissement économique et social.

On ne peut distinguer au sein de l'industrie textile des secteurs parfaitement distincts : industrie lainière, industrie cotonnière, industrie de la soie ou de la rayonne; car, outre que certains tissages peuvent travailler alternativement l'un quelconque de ces textiles, leur mélange dans un même tissu se pratique de plus en plus. L'étude des prix se heurte elle-même à une extrême variété de produits. On en est réduit à choisir parmi eux, pour les étudier, quel-

¹ Pierre JERAMEC. *La fonction exportatrice dans l'économie industrielle de la France*. Bulletin de la Statistique Générale de la France, octobre 1935, p. 109.

² W. OUALID. *L'industrie cotonnière*. Rapport au Conseil National Economique. Journal Officiel. Annexe du 26 avril 1932, p. 339.

ques-uns qui soient très répandus et dont il existe, par là même, un type standard.

Cette condition, à laquelle les produits de laine satisfont mal et ceux de soie plus mal encore, est au contraire bien remplie par certains fils et tissus de coton. Le coton et ses dérivés, se prêtant donc mieux à une analyse du mécanisme des prix, seront le centre de cette étude.

Les bulletins de la Statistique Générale de la France publient les prix du fil de coton et du tissu de coton.

Sous quelles influences ces prix ont-ils varié, parallèlement ou non?

Section 1. — MECANISME DE FORMATION DES PRIX

Le prix de la matière première est un prix mondial. Le prix de sa transformation, dit « écart de filature » ou « écart de tissage », est national. Mode de détermination de cet écart.

Le commerce international joue ici un rôle essentiel, la matière première de l'industrie cotonnière étant importée en totalité.

Le coton brut est, à l'importation, affranchi de toute réglementation ou mesure douanière : les écarts de cours entre ses prix au Havre et ses prix à New-York ou à Liverpool, ne peuvent donc résulter que des conditions des transports ou de la spéculation.

Lorsqu'au Havre, en fin de campagne, les stocks se trouvent réduits et que simultanément les bateaux manquent, il est tentant pour les spéculateurs d'accaparer les stocks et de provoquer une hausse locale des cours qui les porte au-dessus des cours mondiaux. Si au contraire, par suite de fausses manœuvres des importateurs ou d'une brusque réduction de la demande, des stocks se trouvent accumulés au Havre, les prix peuvent y baisser au-dessous des cours mondiaux, dans la mesure où ces stocks, grevés de frais de transport sur une autre place, n'y pourraient trouver un écoulement avantageux. Mais ces disparités internationales de cours sont, par leur nature même, tenues entre d'étroites limites ; elles sont aussi de courte durée. On peut les négliger. Nous admettrons que le coût français du coton brut est un coût de niveau mondial.

Les facteurs proprement nationaux jouent au contraire un grand rôle dans la formation des prix des fils et tissus :

d'une part ceux-ci sont protégés par des droits de douane et de l'autre ne sont pas des produits tout à fait interchangeables.

Le prix de vente en gros des fils et tissus se compose du prix de la matière première augmenté du prix de la transformation ¹. C'est par leur action sur ce prix de transformation que les facteurs nationaux agissent sur le prix des fils et tissus.

Or ce prix de transformation, qui est la rémunération du filateur ou du tisseur, est soumis aux lois de l'offre et de la demande. L'offre dépend des quantités de moyens de production disponibles en France pour la transformation du coton en fil ou en tissu. La demande résulte des quantités de fil ou de tissu commandées par les commerçants en gros aux industriels français. Cette demande est elle-même fonction de la demande intérieure, de la demande étrangère et aussi des quantités de tissus ou de fils importées de l'étranger.

Avant d'étudier ces divers éléments, il faut discriminer la rémunération propre du filateur ou du tisseur.

Elle peut être déterminée en comparant les courbes du prix du coton et celles des fils et des tissus.

A quelle date convient-il de comparer ces cours entre eux? Faut-il les comparer avec un décalage correspondant aux délais de fabrication?

Le filateur, s'il achète lui-même son coton, peut se couvrir des variations de cours survenues entre le moment où il l'achète et le moment où il vend du fil, par des opérations à terme.

Dans la mesure où il ne se couvre pas, les bénéfices ou les pertes qui en résultent pour lui, surviennent à l'occasion de son activité industrielle, non du fait de cette

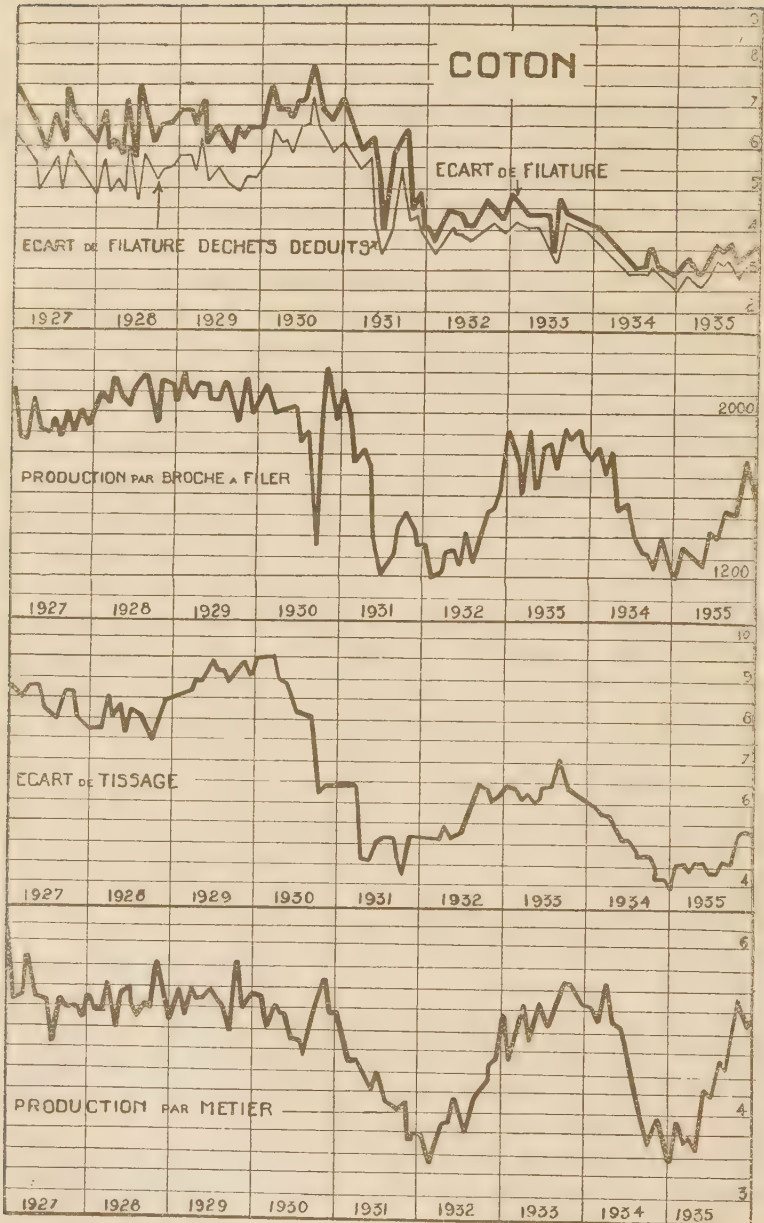
¹ Y compris les frais de transport de la matière première du Havre à la filature.

activité. Quiconque fait commerce de coton, peut réaliser des gains ou des pertes de cette sorte, sans être fabricant. Aussi, pour calculer la rémunération propre du filateur, négligerons-nous le délai de fabrication. C'est d'autant plus légitime que les changements de sens des courbes de prix du coton, du fil de coton et du tissu de coton, coïncident exactement, sans aucun décalage de temps, montrant bien que c'est le prix du coton au moment de la livraison du fil ou du tissu et non pas au moment de la mise en fabrication, qui commande le prix de ce fil ou de ce tissu.

Comparer le prix du coton à celui du fil est aisé. Ayant calculé le prix au kilo du coton brut (que les statistiques donnent au demi-kilo) on soustrait ce prix de celui du kilo de fil, on obtient ainsi ce que les filateurs appellent « l'écart de filature ». Cet écart est le prix de transformation du coton en fil. Mais comme cette transformation comporte un déchet estimé à 10 % et dont la charge se trouve incluse dans l'« écart », il faut, pour connaître le montant exact de la rémunération du filateur, déduire du montant de l'écart une somme égale au dixième du cours du kilo de coton au moment considéré.

L'écart de filature ainsi calculé est donné par le graphique I de la planche XXIV.

Pour le tissage, les prix de vente sont fixés, non pas au poids, mais au mètre. Le poids des fils contenus dans un mètre de tissu varie évidemment selon la nature de celui-ci. Pour le calicot, 3/4 20/20, produit de référence, dont le prix est donné par les statistiques, le poids par mètre est d'environ 80 gr. Le montant de l'« écart de tissage » est constitué par la différence entre le prix du kilo de fil et celui du kilo de tissu. Le chiffre qu'on obtient ainsi ne vaut cependant que comme indice. Ce n'est pas en effet le même fil qui est employé pour la trame et pour la chaîne et les prix des deux sortes de fil diffèrent légèrement. En outre, la rémunération du



tissage proprement dit n'est pas chiffrée exactement si l'on ne tient pas compte des déchets (environ 5 %) et des frais accessoires (impôt sur le chiffre d'affaires, commission au courtier, escompte de 2 % sur le prix de vente, intérêt de l'argent à 30 jours). Toutefois, ces frais variant proportionnellement au prix, il nous paraît permis de les négliger, s'agissant ici, non d'établir un prix de revient pour calculer le montant exact du bénéfice unitaire, mais d'apprécier une évolution.

Sur ces bases, on obtient le graphique ci-contre.

Section 2. — CAUSES DE VARIATION DES ECARTS

Le prix de revient. Ses divers éléments. Son évolution est indépendante de celle de l'écart : répercussions sur les profits.

L'écart résulte de l'offre et de la demande de moyens de transformation. Jusqu'en 1931, l'offre est constituée par la totalité de l'outillage. Ensuite le coût des entreprises marginales limite l'offre à un certain prix. Stabilité de l'écart de filature et hausse de l'écart de tissage, pendant la reprise d'activité en 1933.

L'industrie textile souffre surtout de la réduction du commerce extérieur.

Tantôt les filateurs ou tisseurs vendent sans délai le fil ou le tissu qu'ils ont en stock : l'écart de filature ou tissage se trouve alors fixé au moment même de la vente et résulte du cours du coton à ce jour. Tantôt — et c'est le cas le plus fréquent — la vente a lieu sous forme d'un marché à livrer (le délai habituel est de quatre à cinq mois). En ce cas, et aussi bien pour le tissu que pour le fil, la vente a lieu, soit en fixant un écart au prix du coton brut ou du fil au jour de la livraison, soit en fixant un prix ferme du fil ou du tissu. Le risque est évidemment plus grand pour l'industriel, dans le second cas; mais dans l'un comme dans l'autre, les éléments d'après lesquels les contractants déterminent le prix applicable à la livraison, seront vieux de quatre à cinq mois au jour de celle-ci. Il serait donc insuffisant de rechercher les causes de variation de l'écart au seul moment où cet écart s'inscrit

dans les statistiques; il faudra scruter les quatre à cinq mois qui précèdent.

1° *L'offre de moyens de transformation*

En industrie, le calcul du prix de revient est un élément souvent primordial des décisions des entrepreneurs.

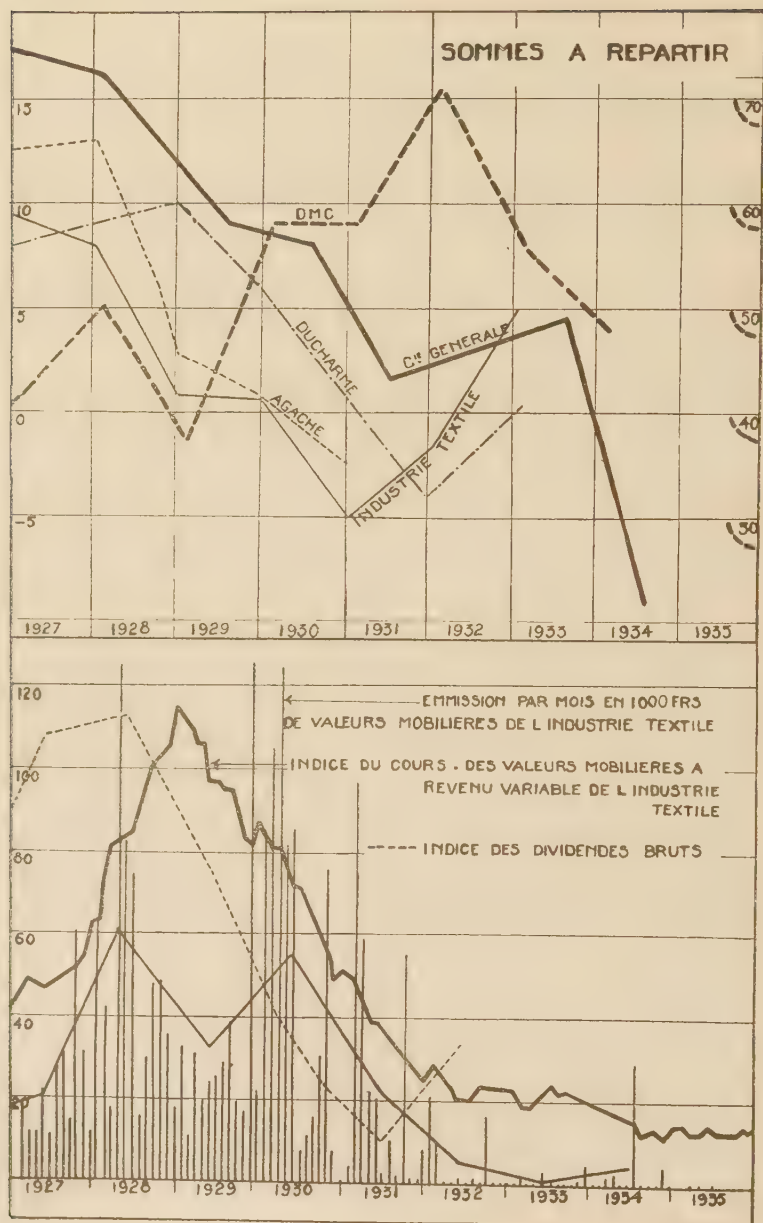
Le prix de revient de la transformation du coton en fil ou du fil en tissu varie avec les charges de capital, le coût de la forme motrice, les salaires et les frais généraux.

L'évolution des charges de capital dépend des variations du loyer de l'épargne, du taux de l'escompte, du coût des machines nouvelles.

Les changements qui surviennent dans le loyer de l'épargne n'ont, en cas de baisse, d'effet sur les charges de capital, qu'autant que les entreprises peuvent réaliser des conversions d'emprunt; en cas de hausse, que dans la mesure où les entreprises émettent des titres, soit pour réaliser des investissements nouveaux, soit pour renouveler des emprunts venus à échéance.

Le loyer de l'argent à long terme a baissé régulièrement de 1927 à juillet 1931. Durant ce temps, et particulièrement au cours des deuxième et troisième trimestres de 1928 et du premier semestre de 1930, l'industrie textile a recouru à des emprunts nombreux par voie d'émission.

A partir de juillet 1931, le taux de l'intérêt à long terme s'est relevé fortement, les émissions de titres par les industriels ont à peu près cessé. En doit-on conclure que cette hausse de l'intérêt n'a pas grevé les coûts de production? En réalité, l'arrêt des émissions ne signifie pas que les entreprises n'ont plus eu recours au crédit : ce crédit leur a été fourni désormais directement par les banques. Il n'a plus eu pour but de financer des investissements nouveaux, mais de faire face à des difficultés de trésorerie. C'est généralement un crédit à moyen terme ou à court terme, dont les conditions sont souvent onéreuses.



Les charges de capital sont devenues plus lourdes d'autre manière encore : la production totale des industries textiles ayant été réduite de moitié à partir de 1931 par rapport à 1928, les charges de capital portent sur moitié moins de produits et à supposer même qu'elles demeurent égales, grèvent deux fois plus lourdement le prix de revient de chacun des produits.

La dépense de force motrice dans les industries textiles est évaluée à environ 8 % du coût de revient. Il n'importe que cette force soit demandée au charbon ou à l'électricité : le prix de l'électricité étant généralement fixé en fonction du prix du charbon, il suffit de considérer l'évolution du prix du charbon industriel.

Le prix du charbon industriel¹, après s'être élevé de 1928 à 1930 d'environ 11 % n'a baissé en 1931 que de 10 %, se trouvant ainsi à un prix légèrement supérieur à celui de 1928; il y est resté pendant 1932 et 1933.

L'évolution des salaires ne nous est connue que par la statistique fournie par les conseils de prud'hommes. Pour les tisserands, elle marque en 1933, par rapport à 1931, une baisse assez forte (10 %).

Impôts et frais de transport ont augmenté. On doute que les frais généraux aient pu être notablement réduits.

Peut-être pour certaines entreprises, une diminution du coût de production a-t-elle pu être réalisée grâce au rachat à bas prix des métiers d'usines mises en faillite et liquidées.

Au total, le prix de revient ne paraît avoir baissé de beaucoup plus de 10 % entre 1930 et 1934 : pourtant, la baisse de l'écart a atteint, dans le même temps, 50 % environ.

Une corrélation n'apparaît donc pas entre l'évolution

¹ criblé 40.

des écarts et celle des coûts de transformation. Cette indépendance de l'écart envers le coût se trouve confirmée par la courbe des profits. Si l'écart variait parallèlement au coût de production, les profits unitaires resteraient constants et les profits globaux varieraient seulement en fonction des quantités produites. La réalité est différente.

M. J. Denuc s'est appliqué à chiffrer les profits de l'industrie textile, d'après les dividendes bruts payés par les plus importantes d'entre les entreprises. Il en a même construit un indice¹ (voir graphique p. 200) : mais celui-ci ne nous paraît pas pleinement significatif. Prenant pour base les dividendes distribués, il ne tient pas compte des bénéfices qui, au temps prospère, ont été mis en réserve ou consacrés à des amortissements exceptionnels, ou distribués en tantièmes; il a ainsi minimisé les profits en certaines années. A l'opposé, il néglige des prélèvements faits, en temps de crise, sur les réserves pour assurer des dividendes.

Il vaut mieux, croyons-nous, considérer quelles ont été dans les principales entreprises d'industries textiles (celles-là même qui ont servi à l'établissement de l'indice de M. J. Denuc) les sommes totales susceptibles d'être réparties chaque année². Sans doute un tel indice, fondé sur les seuls bilans d'entreprises constituées en société anonyme, demeure très imparfait. Les conditions de travail, de commerce et de concurrence des grandes firmes sont très particulières. Cet indice néglige fâcheusement de tenir compte des profits des entreprises familiales, qui concourent pour une part importante à la production textile française³. Du moins est-il, croyons-nous, le plus appro-

¹ Bulletin de la Statistique Générale de la France, juillet-septembre 1934.

² D'après les bilans publiés par la Société d'Édition Économiques et Financières.

³ Robert LEVY. *Histoire économique de l'industrie cotonnière en Alsace*, p. 149.

ché de ceux que nous pouvons construire (graphique p. 200).

Il montre que les profits ont, dans l'ensemble, diminué dès 1929 et plus encore en 1930, tandis que l'écart est resté à peu près constant de 1927 à 1930, avec même une légère tendance à augmenter.

C'est donc que pendant cette période, d'apparence encore prospère, le coût de production s'est élevé indépendamment de l'écart. La diminution considérable des profits constatée au cours de 1931 et 1932 et leur légère hausse en 1933 montrent qu'en cette période encore, le coût de la transformation n'a pas accompagné l'écart dans ses mouvements, pas plus dans sa baisse de 1931 à 1932, que dans sa légère hausse en 1933.

Cette indépendance de l'écart et du coût de production s'explique. Tant que la totalité des machines était employée, les exigences de l'industrie textile française, considérée dans son ensemble, n'étaient limitées que dans la mesure où le prix du produit fini risquait de réduire sa demande. Le coût de production n'intervenait pas directement dans la formation de l'écart. Le seul effet de l'écart était, en déterminant le montant des bénéfices, de provoquer ou de décourager la création d'usines nouvelles; cette réaction est évidemment importante, mais n'a d'effet qu'à échéance.

La capacité globale de production n'est connue que pour les broches à filer le coton. Le nombre de ces broches a peu augmenté de 1927 à 1931. Cela explique vraisemblablement que l'écart n'ait pas diminué pendant cette période : il a même haussé légèrement, ce qui paraît montrer que l'accroissement du nombre de broches a été un peu inférieur au développement de la demande.

Pourtant le volume des émissions effectuées, particulièrement en 1928 et en 1930, montre que d'importants accroissements de matériel ont dû être réalisés et vraisem-

blement en installation de nouveaux métiers à tisser (puisque le nombre des broches à filer a peu varié).

La capacité de production ayant eu ainsi un développement plus grand dans le tissage que dans la filature, on s'explique que le montant de l'écart de tissage ait diminué dès le début de 1930, et que l'écart de filature se soit maintenu jusqu'à la fin de 1930.

Dans cette période, ce n'était pas le montant de l'écart qui commandait l'offre immédiate de moyens de transformation, c'était cette offre qui commandait l'écart.

A partir de 1931, broches et métiers commencent à s'arrêter pareillement. C'est donc qu'à cette date l'écart devient, dans certaines entreprises, inférieur au prix de revient. Certaines filatures se sont arrêtées dès que l'écart a commencé à baisser; dans les tissages, le chômage apparut seulement lorsque l'écart eut passé de 9 francs à 6.

Du jour où la totalité des machines n'a plus pu être employée, le jeu de la concurrence a fait chômer les entreprises dont le prix de revient était le plus élevé : le montant de l'écart est devenu alors égal au niveau du coût de production des entreprises « marginales », c'est-à-dire, parmi toutes les entreprises dont le travail est nécessaire pour fournir les quantités de produits demandées, celles dont le coût est le plus élevé.

Mais on ne peut dire que le coût de production soit devenu, pour autant, l'élément déterminant du montant de l'écart, car la demande intervient à son tour dans la fixation de cet écart. C'est elle qui, en renseignant sur les quantités de produits qui peuvent être écoulés aux différents prix, fait apparaître le point d'équilibre entre la production et la demande qui se portera preneur. En déterminant ainsi le prix de vente, elle fixe le nombre des filateurs qui seront conduits à chômer, parce que, à ce prix, ils travailleraient à perte.

Contrairement à ce qui se passait jusqu'en 1931, c'est bien moins l'offre qui commande l'écart que l'écart qui désormais détermine l'offre.

Cette analyse théorique nous paraît expliquer l'indépendance constatée entre les mouvements de l'écart et ceux du coût moyen de production.

Elle montre aussi que, du jour où des machines se trouvent arrêtées, les variations du coût de production des entreprises marginales peuvent agir immédiatement sur le montant de l'écart : si une baisse des prix de revient est réalisée par les entreprises, dont le coût de production excédait le montant de l'écart, ces entreprises voudront travailler à nouveau et le nombre des broches ou des métiers, dont le travail sera offert à un tel écart, se trouvera élevé. Le montant de l'écart variera alors lui-même, pour rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande.

Cette analyse montre enfin que, pour comprendre les variations de l'écart au cours des récentes années, il ne suffit pas d'étudier comment la capacité de production totale, c'est-à-dire le nombre total de broches ou de métiers existant, a varié : il faut voir aussi comment les variations de cet écart ont retenti sur le nombre de broches ou de métiers, dont le travail était offert effectivement.

A partir du moment où des machines s'arrêtent, il faut confronter les variations de l'activité et celles des prix.

Pour le coton, les statistiques indiquent la production nationale moyenne par broche et par métier. En 1931, les deux cinquièmes des broches ont cessé de travailler, quand l'écart de filature est descendu au-dessous de 4 francs, et les deux cinquièmes des métiers, quand l'écart de tissage est descendu au-dessous de 6 francs.

A partir de 1932, l'activité des filatures a été en corrélation beaucoup moins étroite avec l'écart que l'activité des tissages.

Tandis que l'écart de filature reste à peu près constant

de 1932 aux premiers mois de 1934, la production par broche se relève à partir des derniers mois de 1932 et jusqu'au début de 1934.

Cela paraît signifier qu'une adaptation nouvelle de l'industrie s'était alors réalisée : des filatures qui, en 1931, avaient renoncé à travailler lorsque l'écart était de 4 fr., se contentaient de cet écart en 1933 et se remettaient en marche. Simultanément les importations de coton s'accroissaient et, en 1933, atteignaient presque le niveau de 1930.

Gardons-nous d'en conclure que le nombre d'usines éliminées a été faible et que presque toutes les entreprises ont pu se remettre à travailler avec cet écart réduit. C'est en effet sur la production moyenne seule que les statistiques renseignent; or beaucoup d'entreprises qui, grâce à leur situation géographique, leur organisation commerciale ou leur outillage, avaient les prix de revient les plus bas ont travaillé alors à double équipe et réalisé, par broche, une production qui a élevé la moyenne générale. Quand on compare le rendement moyen par broche au nombre de broches en travail pendant le mois, on ne peut douter que l'élimination des entreprises défavorisées ait joué, dans cette adaptation, un rôle important.

La reprise d'activité en 1933 s'explique aussi par des raisons indépendantes du prix de revient. Elle a eu des causes commerciales et aussi des causes psychologiques.

Nous avons raisonné jusqu'ici dans le cas où les filateurs, s'étant couverts entièrement de leurs achats par des ventes à terme, l'écart entre le coton brut et le coton filé doit être compté d'après leurs cours respectifs au même moment. Mais, dans la mesure où les filateurs ne se couvrent pas entièrement, l'écart effectif est, dans les périodes de baisse, inférieur à celui que nous avons calculé; il lui est supérieur quand la matière première hausse. Or, en 1931, les prix baissaient; ils ont, en 1933, légèrement

remonté. Si bien qu'en 1931 une perte commerciale venait en déduction du montant de l'écart proprement dit; en 1933, au contraire, un très léger gain s'y ajoutait.

La reprise d'activité en 1933, avec un écart réduit, s'explique sans doute aussi par des raisons psychologiques.

Maints chefs d'entreprise, qui, en 1931, jugeaient normal de ne pas descendre au-dessous de leur prix de revient, pensaient autrement en 1933.

La crise et les bas prix se prolongeant, la concurrence devenant plus vive et le problème essentiel pour les entreprises étant alors de durer, pour conserver leur personnel et garder leur clientèle, les chefs d'entreprises ont été amenés à accepter en 1933 des commandes qui, non seulement ne couvraient pas leurs amortissements, mais quelquefois, payaient à peine le montant des salaires.

En 1934, lorsque l'écart descendit à nouveau (de 4 à 3 francs), beaucoup d'entreprises se jugèrent hors d'état de s'en accommoder; un nouveau déséquilibre en résulta : la production moyenne s'affaissa en décembre à 1.100 kg. par broche.

Pour les tissages, au rebours de ce que nous avons constaté pour les filatures, le renouveau d'activité survenu en 1933, correspond à une hausse sensible de l'écart de tissage, qui passe de 4 francs 50 à près de 7 francs.

Pourquoi cette différence entre filature et tissage? Les éléments de leurs prix de revient, leur organisation industrielle sont pourtant semblables. Leurs chefs d'entreprise étant souvent communs, on ne voit pas non plus à cela de raison psychologique.

L'explication se trouve peut-être dans la proximité plus ou moins grande du consommateur. Les industries qui, dans le processus de production, sont les plus rapprochées de la consommation finale ressentent plus rapidement et plus fortement, semble-t-il, les effets sur leurs profits des variations de la demande. Cela tient à ce que la durée

des marchés passés entre industriels est plus longue que celle des marchés passés entre industriels et commerçants de détail. La plus grande variété des produits et la crainte de la mode, qui déconseillent de s'approvisionner, ne sont pas non plus étrangères à la sensibilité des tissages aux moindres variations de la demande.

Ainsi s'expliquerait que l'écart de tissage ait baissé, dès 1930, avant l'écart de filature, puis, qu'en 1933, quand la demande a repris, l'écart de tissage ait crû, tandis que l'écart de filature ne changeait pas.

2° La demande de moyens de transformation

La demande de fils et de tissus s'est trouvée restreinte à la fois par la réduction des exportations et par la diminution du pouvoir d'achat national.

La valeur des exportations françaises de produits de coton (non compris la lingerie, les vêtements et articles confectionnés) s'élevait, en 1930, à 2.700 millions; en 1934 elle n'était plus que de 1.406 millions.

Il est vrai que, dans les ventes de l'industrie française du coton, le pourcentage de l'exportation était évalué, en 1930, à 10 % seulement. Mais le pourcentage des exportations d'articles de modes, confections et lingerie était évalué, pour la même année, à 50 %. La dépendance de l'industrie du coton à l'égard du marché extérieur se marque très nettement par la baisse d'activité ressentie en 1930, alors que le marché national n'était pas encore atteint par la crise. La restriction des exportations a affecté plus directement encore l'industrie lainière et l'industrie de la soie, dont les pourcentages de ventes à l'étranger étaient en 1930 de 50 environ.

La diminution de la demande intérieure a été à la fois plus tardive et moins accentuée, puisqu'au total la réduction d'activité de l'industrie textile n'a été, de 1929 à 1934, que d'environ 20 %.

La crise apparaît donc surtout comme un effet du commerce extérieur.

TITRE IV

LES SOURCES D'ÉNERGIE

Le prix de l'énergie intervient dans la composition de presque tous les coûts de production et y tient souvent une place importante. Il est ainsi un des éléments essentiels de la vie économique.

Les sources d'énergie sont multiples : la houille, le pétrole, les chutes d'eau sont les principales. Leur importance est d'ailleurs très inégale, puisqu'on estime à 83 % la part de l'énergie, consommée en France, qui est fournie par le charbon et à 9 et 8 % seulement la part fournie par le pétrole et par la force hydraulique¹.

Les prix de ces forces concurrentes sont-ils interdépendants et de quelle façon?

La recherche en sera d'autant plus instructive, que, par les conditions techniques de leur production et de leur commerce, ces formes variées d'énergie diffèrent grandement.

Elle sera aisée, car les houillères et les industries du pétrole étant soumises à un contrôle de l'Etat, la Statistique Minérale donne chaque année des renseignements très complets sur la houille et la Statistique Générale de la France publie les prix des dérivés du pétrole que l'Office des combustibles liquides lui communique. Toutefois les prix de l'électricité sont difficiles à réunir; quelques recueils qui en ont été établis concernent seulement les années les plus récentes².

¹ H. PEYRET. *La France et le pétrole* (chap. XVII de l'ouvrage collectif : *Le Pétrole et son économie*.)

² *Enquête sur les prix de vente de l'énergie électrique*. Annexes 1, 2, 3 et 4 au rapport de la Commission extraparlémentaire de l'électricité, 1935.

Section 1. — LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ENERGIE

Part importante des houilles étrangères dans la consommation française. Variété des prix étrangers à l'exportation. Contingentement des importations à partir de 1931.

Origine nationale du courant électrique.

Origine étrangère de la presque totalité du pétrole utilisé en France. Disparité entre prix français et étrangers.

La houille, malgré son poids, est objet de commerce international : la France en importe plus de 20 millions de tonnes, soit plus du quart de sa consommation.¹

Mais la faible valeur unitaire de ce produit fait que son commerce dépend étroitement des voies où le transport est peu coûteux, essentiellement de la voie d'eau. Dans l'Ouest de la France, les prix du charbon sont soumis à l'influence des prix anglais; dans l'Est, à celle des prix allemands.

L'étude de ces zones d'influence² serait importante s'il s'agissait d'expliquer les différences régionales du prix du charbon. Mais nous croyons que les effets en peuvent être négligés ici, notre objet étant d'étudier l'évolution générale du prix du charbon en France.

Il n'est pas arbitraire d'estimer que le prix moyen des charbons français est influencé par la moyenne des prix

¹ La France est d'ailleurs un des acheteurs les plus importants du marché mondial : elle achète le cinquième environ du charbon faisant l'objet d'un commerce international.

² F. SIMIAND. *Essai sur le prix du charbon en France et au XIX^e siècle*. Année sociologique, t. V.

La formation et les fluctuations du prix du charbon en France (1887-1912). Revue d'histoire économique et sociale, 1925.

des charbons importés ; en effet, si les charbons étrangers, qui entrent en concurrence avec les charbons français, sont de provenances différentes selon les régions, ce sont les mêmes charbons français qui, selon les régions, sont en contact avec ces charbons étrangers différents.

D'une manière générale, les prix des charbons étrangers suivent-ils, dans les divers pays, une évolution parallèle ? Existe-t-il, pour le marché européen du charbon, un prix directeur, auquel on puisse se référer ?

La houille étant une marchandise dont le transport par mer s'effectue à grandes distances ¹ un marché réellement international peut exister.

Jusqu'à la guerre, les prix des charbons anglais, en raison de l'importance des exportations britanniques et de l'extrême diffusion de la clientèle à la surface du globe, constituaient vraiment, compte tenu des frais de transport, les prix directeurs mondiaux.

Mais, depuis la guerre, des prix multiples ont été pratiqués par les pays exportateurs. Les houillères polonaises, par exemple, ont des prix différents, suivant qu'il s'agit de ventes à l'intérieur, à l'exportation dans les pays successeurs de l'Autriche, ou à l'exportation maritime. Les prix du charbon publiés en Allemagne sont des prix maximums, pratiqués à l'intérieur et très différents de ceux des charbons allemands exportés.

En l'absence d'un prix de référence, on est réduit à considérer plutôt les prix moyens des charbons étrangers effectivement importés en France, tels que nous les indiquent les statistiques des valeurs en douane.

Depuis juillet 1931, les importations de charbon ont été soumises au régime des licences d'importations : le commerce international ne jouant plus librement, ce sont

¹ Des charbons américains ont, à certains moments, été vendus en Méditerranée et des charbons indochinois en France.

les quantités plus que les prix des charbons étrangers qui ont agi sur les prix français.

L'énergie électrique se prête mal à un commerce international. En tout état de cause, il ne s'agirait que d'un commerce frontalier qui pourrait, il est vrai, être d'importance, puisqu'à l'heure actuelle le transport de la force électrique peut être réalisé économiquement jusqu'à environ 500 kilomètres; mais le transport de l'énergie électrique exige des installations coûteuses, donc des débouchés permanents, qui impliquent eux-mêmes des relations politiques et commerciales stables. Or, le transport de l'énergie électrique à grande distance n'est devenu possible qu'au cours des dernières années, à une époque de protectionnisme grandissant. La Suisse est seule à exporter chez nous des quantités notables de courant. Sur 12.708 millions de kilowatts consommés en France en 1931, 608 millions seulement ont été importés et nous n'en exportons nous-mêmes que 97 millions.¹

Le pétrole est aisément transporté sur terre par pipeline, sur mer par bateaux-citernes. La France importe la presque totalité des quantités qu'elle consomme. Des gisements de Pechelbronn, il ne sort que 78.000 tonnes environ, pour une consommation nationale d'environ 6 millions. La production française ne peut donc être d'aucune action sur les prix. Il ne s'ensuit pas pourtant que l'évolution des prix intérieurs soit le simple reflet de celle des prix internationaux. En effet, si on compare la valeur en douane et le prix de vente des produits pétrolofères, d'importantes disparités apparaissent, qui ne peuvent provenir que de facteurs propres à notre pays.

¹ *Statistique de la production et de la distribution de l'énergie électrique pour l'année 1932.* Ministère des Travaux publics.

Section 2. — VARIATIONS COURTES DES PRIX DE L'ENERGIE

Oscillations saisonnières des prix du charbon domestique, sous l'effet de la demande. Oscillations journalières du prix de certains courants. Stabilité du prix du pétrole.

1° La houille

Les prix de vente des charbons industriels ne subissent pas de variations saisonnières; ceux des charbons domestiques oscillent annuellement de 10 à 15 %.

La part des usages domestiques, dans les quantités totales de charbon consommé, est évaluée à 18 %. La consommation est la plus forte d'octobre à mars, mois où les prix sont aussi les plus élevés¹. On en peut conclure que c'est l'importance de la demande qui gouverne les variations saisonnières des prix. Rien d'étonnant d'ailleurs à cela, car l'offre n'a aucune raison de varier spontanément de façon saisonnière.

Le froid agit évidemment sur la consommation de charbon domestique et en explique les fluctuations.

L'adaptation de l'offre à la demande saisonnière se réalise à la fois par les variations des quantités extraites en France chaque mois, celles des quantités importées et celles des quantités stockées. Les variations saisonnières de la production ont même rythme que celles de la consommation, sans avoir même ampleur. Le rythme des importations est analogue, mais plus amorti encore.

¹ Voir graphique p. 218.

L'écart entre offres et demandes commande les stocks. Ces divers mouvements apparaissent dans le tableau suivant, pour l'année 1935 (en dizaines de milliers de tonnes).

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
Production	413	380	388	388	399	372
Importations	199	194	166	179	205	179
Stocks	441	450	461	466	456	472
Consommation	588	546	532	551	604	524
	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Production	383	377	378	423	406	399
Importations	189	163	167	183	181	190
Stocks	493	516	500	472	453	415
Consommation ...	539	506	548	624	593	616

Il y a plusieurs enseignements à retenir de ces variations pour l'étude des mouvements de plus longue durée.

Elles indiquent que la consommation dépend de la température.

Elles indiquent aussi qu'une faible diminution de la consommation peut suffire à provoquer une baisse importante de prix.

L'incapacité de l'offre à s'adapter mieux aux variations de la demande et à réduire ainsi les écarts saisonniers de prix, montre la faible élasticité de la production houillère et fait apparaître que la constitution de stocks importants est difficile et coûteuse. L'exploitation d'une mine de charbon comporte en effet des dépenses qui, pour une part considérable, demeurent les mêmes si l'extraction est réduite. Le stockage exige beaucoup de place; il immobilise des capitaux importants et expose le charbon à être émietté par les intempéries, donc déprécié.

L'existence de variations saisonnières particulières aux prix des charbons domestiques montre enfin que charbons industriels et domestiques ne sont pas interchangeables.

Leurs prix peuvent donc n'être pas soumis à l'action de mêmes facteurs.

2° *L'Electricité*

Les contrats de vente d'électricité ne comportent pas de variations saisonnières de tarifs, bien que ni l'offre ni la demande de courant ne soient constantes. L'offre d'énergie électrique est fonction à la fois de la capacité de production des générateurs et de l'énergie disponible à l'instant voulu pour mettre ceux-ci en action. La capacité de production résulte de l'importance des installations et est évidemment indépendante des saisons; mais, au cas d'usines hydrauliques, l'énergie disponible varie avec le débit des chutes ou des cours d'eau. C'est donc que la stabilité des prix est assurée d'un bout de l'année à l'autre, en dépit des fluctuations saisonnières de l'énergie disponible, en dépit aussi des variations que la demande d'énergie-lumière subit avec la longueur du jour.

Pour certains types de courant, les tarifs comportent des différences selon l'heure. La cause en est dans les variations de la demande; les tarifs sont réduits aux heures creuses, de midi à 13 h. 30, de 18 heures à 7 heures par exemple. Puisque les prix bas coïncident avec une consommation réduite, ce sont, ici encore, les fluctuations de la demande qui commandent les variations des prix. Non pas que l'offre d'énergie ne puisse être dosée à volonté, mais cela oblige à employer certaines génératrices pendant quelques heures seulement de la journée, et peut contraindre certaines stations hydrauliques à recourir à des barrages qui leur assurent des réserves d'eau pour certaines heures. Cette adaptation de l'offre est donc coûteuse et les compagnies ont intérêt à régulariser la demande par des avantages tarifaires.

3° *Le pétrole*

Les courbes des prix des produits pétrolifères ne révèlent pas de variations saisonnières ¹. On remarquera cependant que le prix de l'essence-touriste a, en 1927 et 1928, marqué une baisse en octobre et novembre, sans qu'une baisse égale du prix du pétrole se soit produite. L'explication en est peut-être dans la consommation plus forte d'essence pendant les mois de vacances. Au surplus, ce mouvement de prix n'est ni assez ample, ni assez régulier pour qu'on s'y arrête.

¹ Voir graphique p. 235.

Section 3. — LES PRIX DES CHARBONS

Réduction systématique de la production. Les frais de main-d'œuvre ont suivi la baisse des prix de vente. Rigidité des autres éléments du coût. Maîtrise des prix par la surveillance des stocks. Baisse des prix malgré la réduction de l'offre nationale et étrangère.

La demande est indépendante des prix; elle est fonction de l'activité industrielle et, secondairement, de la température.

1° L'offre de houille

La production nationale de houille est demeurée à peu près stable d'un bout à l'autre de notre période, avec toutefois une légère diminution de 1930 à 1932.

Cette production est, pour une part, sous la dépendance des conditions naturelles : l'épuisement de certaines veines, en obligeant à en attaquer de plus profondes ou de moins riches, a pu, à certains moments, ralentir la production. Mais c'est là facteur secondaire.

Les variations de l'offre ont résulté bien davantage de l'intensité avec laquelle les mines ont été exploitées. Cette intensité paraît avoir dépendu non de facteurs techniques mais économiques.

L'exploitation minière a, en effet, réalisé un certain nombre de progrès techniques, dont les effets se marquent dans l'accroissement du rendement moyen par ouvrier. D'autre part, on a paré, après la guerre, à la pénurie de main d'œuvre par l'introduction de mineurs étrangers et, à partir de 1930, la main d'œuvre a surabondé, comme l'atteste le chômage apparu dans les arrondissements minéralogiques.

Le développement de la production aurait donc été techniquement possible. Sa réduction a été systématique, pour des raisons purement économiques.

La cause apparaît, quand on compare l'évolution des prix de vente à celle des prix de revient.

Le prix moyen du charbon sur le carreau de la mine s'est, après une légère baisse subie en 1928, retrouvé en 1930 à son niveau de 1927. A partir de 1930, il a constamment et régulièrement baissé.

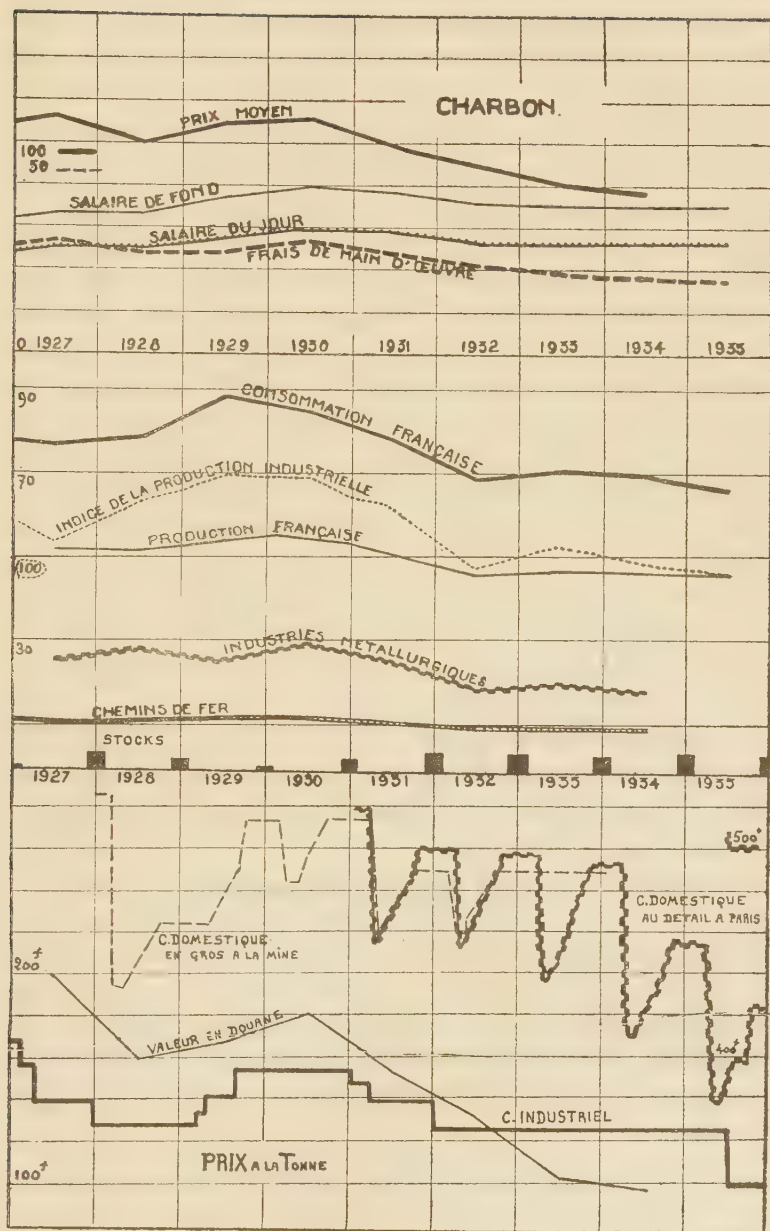
La baisse du coût de production a été incomplète. En avril-mai 1931, les salaires ont été abaissés de 4,8 % en moyenne et une nouvelle révision des salaires a été effectuée au début de 1932, entraînant des baisses de 7,5 à 8 % (généralement en deux étapes), échelonnées de février à avril. Il n'y a eu de baisse ni en 1933, ni en 1934.

Simultanément, le rendement par ouvrier a été accru. L'amélioration du rendement ne diminue les frais de main d'œuvre, par tonne produite, que si des ouvriers sont payés au temps; lorsque le salaire est fixé à la tâche, l'amélioration du rendement ne procure à l'entreprise aucune économie directe. Dans les mines, les mineurs proprement dits sont payés à la tâche; mais la plupart des manœuvres du fond et du jour, et certaines catégories d'ouvriers qualifiés, ouvriers des machines, ouvriers d'Etat, sont payés à la journée.

La baisse des salaires, combinée avec l'accroissement des rendements, a réduit les frais de main d'œuvre par tonne, presque parallèlement à la baisse des prix de vente.

D'autres frais de production ont plus de rigidité. La redevance minière est, il est vrai, calculée proportionnellement aux prix de vente, mais les autres impôts, les frais généraux et les charges de capital grèvent, de façon à peu près fixe, le prix de revient global.

Une diminution de recettes risque donc d'être ruineuse pour les compagnies minières.



On peut se demander pourtant si une baisse du prix de vente ne serait pas précisément de nature, en développant la vente, à accroître les recettes globales et profiter aux compagnies.

Le capital engagé dans la production du charbon étant très important, la part constante du coût est considérable.

Les mines françaises n'auraient-elles pas intérêt à abaisser plus qu'elles ne le font leur prix de vente, afin d'écouler une production plus importante aux dépens des charbons étrangers ? Cette conquête de débouchés nouveaux serait, semble-t-il, d'autant plus aisée que devant les conséquences sociales et financières entraînées par le chômage, devant les lourdes charges que nos importations de charbon constituent pour notre balance des comptes, le gouvernement serait sans doute disposé à limiter, autant qu'il le faudrait, les importations étrangères.

La nature particulière du charbon, marchandise pondéreuse, étroitement dépendante des voies de transport, est l'obstacle essentiel à une telle politique : certaines régions s'alimentent naturellement et presque nécessairement en charbon étranger.

La baisse de prix nécessaire pour écouler la totalité de la production possible serait telle que les mines ont avantage à diminuer l'extraction, plutôt qu'à réduire aussi profondément leurs prix.

Le développement de la production pourrait, il est vrai, abaisser les frais fixes par tonne dans une mesure proportionnellement supérieure à l'abaissement consenti sur les prix de vente. Mais si les prix continuaient à fléchir, il est vraisemblable que les frais de main d'œuvre cesseraient de diminuer parallèlement : les salaires ne peuvent être indéfiniment réduits, ni les rendements être indéfiniment augmentés.

Les compagnies houillères ont diminué la production pour éviter un effondrement des prix.

Tandis qu'en un régime de concurrence parfaite, le montant de la production se trouve, à tout moment, commandé par les prix concomitants, la production houillère, elle, se règle d'après des prix prochains, que l'état des stocks rend aisément présumables à des entreprises très concentrées et ayant à leur disposition des services d'études économiques. Elles sont en mesure de connaître constamment la situation des stocks : il leur suffit de surveiller ceux-ci pour pouvoir maintenir, presque à leur gré, les cours.

Les stocks après s'être élevés à la fin de mars 1928 à 2.322.000 tonnes, ont été ramenés au niveau minimum de 768.000 tonnes à la fin de 1929 : ils ne représentaient alors que quatre jours de travail environ. Puis, ils ont régulièrement augmenté jusqu'à l'institution des licences d'importation en août 1931 ; ils atteignaient alors 4.639.000 tonnes. Ils sont restés à ce niveau en 1932, puis ont baissé en 1933 jusqu'au-dessous de 4 millions de tonnes¹.

De 1927 à 1933, lorsque les stocks ont, au 31 décembre d'une année, dépassé ceux de l'année précédente, une baisse des prix en est résultée dans l'année qui a suivi ; inversement une hausse, lorsque les stocks ont été moindres. Cette liaison entre stocks et prix a déjà été constatée dans la période d'avant-guerre.² On peut s'étonner que les variations relativement faibles des stocks, correspondant à quelques semaines de travail, puissent avoir une influence aussi marquée sur les prix. L'explication est la même que pour les mouvements saisonniers : le stockage est très onéreux.

A partir de 1931, les prix baissent, bien que la production ait été réduite ainsi que les importations. En 1933 et 1934, les prix baissent, bien que les stocks aient été, à la fin

¹ Bulletin des Annales des Mines.

² Marcel LENOIR. *Etudes sur la formation et le mouvement des prix*, p. 91.

de chacune de ces années, en légère diminution sur ceux de l'année précédente. L'explication de cette anomalie, ne peut se trouver que dans les variations de la demande.

2° La demande de houille

Dans l'ensemble, c'est l'évolution de la demande qui paraît avoir commandé les prix : en effet prix et demande marquent un mouvement général de hausse au début de notre période, un mouvement de baisse à la fin.

Mais cette correspondance entre les variations des quantités consommées et celles des prix n'a pas existé à tout moment.

Tandis en effet, que la consommation s'élevait en 1927, les prix ont baissé et les prix se sont élevés légèrement en 1928, alors que la consommation diminuait.

En 1929, l'accroissement de la demande a provoqué une hausse des prix; mais la diminution de cette demande en 1930 n'a pas empêché ceux-ci de hausser encore. En 1931 et en 1932, la réduction de la demande provoque une baisse des prix, mais lorsque, en 1933, la demande s'élève à nouveau, cette baisse ne continue pas moins.

On pourrait croire, dès lors, que les prix commandent la consommation, plus que la demande ne commande les prix. Ce serait faux : la consommation paraît dépendre principalement de facteurs autres que les prix.

La consommation de charbon en France a varié à peu près parallèlement à l'indice de la production industrielle. Une seule exception : en 1930, la consommation de charbon a baissé quoique l'indice de la production industrielle n'ait pas varié, que la consommation des industries métallurgiques ait augmenté en 1933 par rapport à 1929, et que la consommation des chemins de fer soit restée constante.

Ces fluctuations de la demande, indépendantes de l'activité industrielle, paraissent pouvoir être expliquées par la

consommation de charbon pour le chauffage domestique : l'hiver 1929 a précisément été rigoureux et prolongé, l'hiver de 1930 très doux.

La température peut expliquer aussi que la baisse des prix du charbon en 1932 n'ait pas été aussi forte que la baisse de l'indice de l'activité industrielle l'aurait comporté : le premier semestre de 1932 a été froid en entier.

On voit d'ailleurs mal comment les variations annuelles du prix du charbon pourraient retentir sur la consommation.

Dans l'industrie en effet, l'emploi d'une quantité déterminée de force motrice est indépendante du prix momentanément de cette force. On conçoit qu'un prix durablement élevé ou bas, ait pour effet de réduire ou d'accroître la part respective du machinisme et de la main d'œuvre dans la production, ou encore le recours à telle ou telle source d'énergie. Mais en présence d'installations réalisées pour utiliser une source déterminée d'énergie, ce ne sont pas des variations passagères de prix qui peuvent influencer sur l'emploi du charbon.

Les prix ne retentissent guère plus efficacement sur la consommation de charbon domestique. Cette consommation répond en effet, pour une plus grande part, à un besoin impérieux : cuisson des aliments ou chauffage. Il faut des écarts anormaux de prix ou de revenus pour influencer la consommation.

Section 4. — PRIX DE L'ELECTRICITE

Pauvreté des données statistiques; révision automatique des tarifs par le jeu d'un terme correctif soumis aux variations d'un index.

Accroissement systématique de l'offre d'électricité (causes techniques et financières).

La demande de courant haute tension dépend de l'activité industrielle. L'électrification des campagnes a développé la demande du courant basse tension et tendu à élever son prix moyen. La demande de ce courant est très sensible aux variations de prix.

1° Mécanisme de fixation des prix

Le prix du courant électrique est, en quelque sorte, un prix de monopole, ce courant ne pouvant être distribué sans une concession de service public ou une permission de voirie.

Les tarifs électriques maximums sont fixés après négociations entre l'autorité concédante et le concessionnaire. Ces tarifs, qui sont multiples, varient selon l'emploi fait de l'énergie, l'importance et l'heure de cet emploi. En outre les concessionnaires consentent des avantages spéciaux à certains consommateurs, selon des formules complexes.

Le Bulletin de la Statistique Générale de la France publie un indice trimestriel du prix de vente au détail de l'électricité, dans l'ensemble des villes de plus de 10.000 habitants, d'après les renseignements fournis par les maires. Il publie aussi un indice mensuel du prix de vente au détail à Paris. Ces indices ne tiennent compte que des

tarifs du courant utilisé à des usages domestiques. Ils ont été les suivants (en centimes par kwh.) :

	<u>1928</u>	<u>1929</u>	<u>1930</u>	<u>1931</u>	<u>1932</u>	<u>1933</u>	<u>1934</u>	<u>1935</u>	<u>1935</u>
								1 ^{er} sem.	2 ^e sem.
à Paris,	163	172	176	176	176	175	175	175	155
en province.			161	162	161	160	159		

Faute d'être renseigné sur les variations des autres tarifs, on peut du moins puiser quelque idée de celles-ci dans une étude des clauses usuelles des contrats relatives aux prix.

Les contrats passés avec les distributeurs de courant électrique sont généralement de longue durée, en raison des installations coûteuses que cette distribution exige.

Les tarifs de courant ne sauraient être fixés à un prix ferme et immuable, les conditions économiques étant trop instables. Aussi les contrats de concession comportent-ils un prix qui varie suivant ces conditions économiques. Ils fixent communément, pour le courant, un prix de base et le modifient par un terme correctif, destiné à tenir compte des changements survenus dans la situation économique entre le moment où le contrat a été passé et le moment considéré. ¹

Idéalement, ce terme correctif devrait varier suivant tous les éléments du coût de production, à savoir, les salaires, le prix du charbon, les dépenses d'entretien et de renouvellement des machines, les charges de capital. Pratiquement, le terme correctif varie en fonction d'un index, établi en tenant compte seulement du prix des charbons et du niveau des salaires. On considère que les autres éléments, composants du coût de production, subissent des variations analogues à celles du charbon ou des salaires. On fait entrer chacune de ces deux données dans le calcul de l'indice, en fonction de la part dans le prix de revient

¹ ROSSIGNOL DE FARGUES. *Les nouveaux Index économiques électriques.*

des autres éléments, dont les variations sont considérées *à priori* comme étant analogues à celles du charbon ou à celles des salaires. Le mode de détermination de cet index a varié. La tendance a été de l'uniformiser autant que possible, et le faire servir en France à toutes les entreprises d'énergie électrique, quelle que soit la nature de leur production (hydraulique ou thermique) et quelles que soient les conditions particulières à certaines entreprises, quant au prix du charbon ou au montant des salaires.

Les variations de cet indice retentissent automatiquement sur les prix du courant, en modifiant la valeur du terme correctif.

Son emploi procède du souci d'adapter les prix de vente non seulement aux prix de revient, mais aussi aux nécessités de la concurrence. Aussi, lorsqu'en 1933 un nouveau système d'index a été établi, qui créait, pour la basse tension, un index national, on dut conserver, pour la haute tension, des indices régionaux, afin que le prix de l'énergie électrique suive de très près celui de la vapeur, force concurrente.

Nous trouvons donc ici un exemple très curieux d'une catégorie de prix qui, dans une certaine mesure, s'adaptent automatiquement aux mouvements des autres prix.

Cette adaptation automatique n'est satisfaisante qu'autant que l'amplitude des variations est faible. Sans quoi, l'imperfection de l'index cause des discordances, soit entre le prix du courant et son coût de revient, soit entre le prix de l'électricité et celui des énergies concurrentes. Aussi, indépendamment des changements de prix provoqués par le jeu de l'index, des révisions de contrats sont opérées, soit à raison de variations dans les quantités d'électricité offertes ou demandées, soit, comme au cours des derniers mois, par suite d'interventions gouvernementales.

2° L'offre

L'offre de courant électrique dépend à la fois de la puissance des installations génératrices et de celle des sources d'énergie disponibles pour ces installations. On n'a moyen de mesurer cette offre qu'approximativement.

Les statistiques françaises indiquent bien la « puissance installée », c'est-à-dire la puissance des génératrices d'énergie¹ en état de fonctionner. Mais le chiffre indiqué pour cette puissance ne peut donner une idée précise de l'énergie qui peut réellement être produite, car dans les usines thermiques, les machines ont souvent une puissance supérieure à celle des chaudières; dans les usines hydrauliques, elles ne peuvent tourner toutes à la fois qu'à certains moments de l'année et souvent même il existe des groupes de réserve qui ne fonctionnent jamais en même temps que les autres. Les chiffres de puissance installée ne peuvent guère servir qu'à apprécier l'importance des capitaux investis.

Les statistiques françaises chiffrent aussi la puissance normalement disponible.² C'est, pour les usines thermi-

¹ Y compris les groupes de réserve, mais non compris les groupes auxiliaires ou de service nécessaires aux services accessoires des générateurs (excitatrices).

Cette puissance étant égale au total du nombre de kilovoltampères inscrits sur les plaques indicatrices des générateurs en ordre de marche, est aisément contrôlable.

² *Puissance normale disponible* : quotient par 8.760 (nombre d'heures de l'année) du nombre total de kilowattheures qu'il est techniquement possible de produire dans l'année en faisant à chaque moment marcher tout ce qu'on peut.

Débit moyen : quotient du volume écoulé pendant un certain nombre d'années par le nombre de secondes correspondantes. Ainsi la puissance normale disponible n'est qu'une moyenne et, si on opérait sur une année isolée, on trouverait un chiffre tantôt inférieur (année sèche), tantôt supérieur (année humide) à la puissance normale disponible ainsi définie.

ques, la puissance des machines qu'il est possible de faire fonctionner simultanément; pour les usines hydrauliques, la puissance relative au débit d'eau moyen, à la hauteur de chute correspondante. Ce sont ces chiffres qui traduisent le plus fidèlement possible l'offre moyenne d'énergie¹.

Le rapport entre énergie disponible et énergie produite a été relativement constant de 1927 à 1935. Cependant, les quantités d'énergie produites ont subi une baisse en 1931 et 1932, tandis que les quantités de puissance disponible continuaient à augmenter régulièrement. Or pendant la même période, la marge entre puissance disponible et énergie produite aurait pu être réduite, grâce au développement du réseau national qui, en assurant une liaison entre les différents centres de consommation, a épargné les machines de secours. Cette marge a augmenté sous l'action des circonstances économiques.

Comme, au cours de cette période, il n'y a pas eu hausse mais baisse des prix, il est certain que la réduction de la consommation est due à une diminution de la demande.

La réduction de la demande n'a pourtant pas arrêté le développement des centrales électriques. Cela est d'autant plus étonnant que la création d'usines nouvelles implique l'immobilisation de gros capitaux, qu'elles ont été réalisées à un moment où le taux de l'intérêt à long terme était très élevé et qu'ainsi, malgré la baisse du prix des matériaux, elles ont obéré les entreprises.

Cet accroissement de la puissance disponible est dû à l'application d'un programme systématique, dressé sans égard à la conjoncture économique. Des considérations

¹ Nous n'avons aucun renseignement sur la puissance permanente des usines hydrauliques françaises, c'est-à-dire sur la puissance qui est au minimum disponible en tout temps.

Cette puissance, qui est donnée par certaines statistiques étrangères, serait une grandeur mal déterminée.

techniques commandaient la dimension des installations et leur puissance : une grande quantité d'énergie peut être produite, et surtout transportée, plus économiquement, qu'une petite.¹ Les subventions allouées par l'Etat ont accru encore la puissance d'expansion que les entreprises pouvaient déjà dans leur prospérité financière.

A l'heure actuelle, une quantité importante de puissance disponible reste inutilisée. Comme toute production de courant comporte des coûts constants élevés et particulièrement dans les centrales hydrauliques, les compagnies pourraient avoir intérêt à développer la consommation par des abaissements de tarifs. Cela dépend des dispositions de la demande.

2° La demande

La consommation d'énergie électrique, comme celle de houille, dépend surtout de l'activité industrielle : la consommation a diminué en 1932 et une reprise s'est produite en 1933, alors que, par le jeu des indices électriques, le prix de l'électricité avait baissé, tant en 1932 par rapport à 1931, qu'en 1933 par rapport à 1932.

Pour apercevoir dans quelle mesure la consommation dépend aussi des prix du courant, on ne peut confronter consommation totale et prix moyen. Pendant notre période, en effet, une clientèle nouvelle est née, grâce à l'électrification des campagnes. Cette catégorie nouvelle de consommateurs a pu être atteinte, non par une baisse de prix, comme c'est le cas pour la plupart des autres produits, mais grâce à un développement du réseau de distribution. Le nombre des communes où il n'existait aucune distribution d'énergie électrique était en 1927 de 19.708 comprenant 9.605.984 habitants, au 1^{er} janvier 1934

¹ Jean MAROGER. *La houille blanche* (Extrait de la conférence faite le 8 mars 1935 au Centre Polytechnique d'Etudes Economiques).

il n'était plus que de 3.362 comprenant 1.230.996 habitants.

Ce développement des débouchés, bien loin d'abaisser le prix moyen de l'électricité, a tendu à l'élever, car dans la plupart des communes électrifiées depuis peu, la consommation de courant demeure faible et les frais de distribution sont très élevés, par suite des grandes longueurs de lignes.

Une ressource demeure, pour apercevoir la liaison entre prix et consommation.

Comme le prix de l'électricité est divers selon les lieux, on peut rechercher quelles différences de consommation correspondent aux différences de prix en une même année.

Cette étude a été tentée par M. Génissieu.¹

Il l'a faite distinctement pour la force motrice basse tension, l'énergie lumière, et le courant haute tension. La difficulté première est qu'il faut ne comparer les chiffres de consommation qu'entre régions où l'on est en droit de penser que les différences de consommation tiennent aux différences de prix, non aux différences d'activité. Pour cela, M. Génissieu étudie d'abord prix et consommation dans les villes de plus de 80.000 habitants. Pour confronter ensuite prix et consommation dans le reste de la France, des sous-distinctions sont nécessaires : la consommation est naturellement plus forte dans les régions industrielles que dans les régions agricoles et parmi les régions agricoles, elle est plus forte dans celles de culture que dans celles d'élevage. Il faut donc grouper les départements en trois catégories : départements principalement industriels, départements d'élevage, départements de culture.

¹ Et. GENISSIEU. *Influence du tarif sur la consommation, la recette et le bénéfice dans la distribution de l'énergie électrique*. Revue Générale d'électricité, t. XXXV, p. 529 et 569.

Pour chacun de ces groupes M. Génissieu a établi un graphique comportant en abscisse une échelle de prix au kwh., en ordonnée une échelle des consommations annuelles, par tête d'habitant, d'énergie motrice basse tension. Il y a figuré un point correspondant à la consommation et au prix, en 1931, pour chacune des unités économiques considérées (ville de plus de 80.000 habitants ou départements).

Sur ces graphiques, les points ne se distribuent pas de façon régulière, mais non plus de façon quelconque.

Dans l'ensemble, la consommation par tête d'habitant est d'autant plus forte que le prix de l'électricité est plus bas. Les points se groupent dans une zone en forme de croissant plus ou moins incurvé. Si on trace une courbe moyenne pour chacune des catégories distinguées, on voit que les courbes correspondant aux villes et aux départements industriels ont sur leur plus grande partie une très forte pente, que les courbes établies pour les départements agricoles, et particulièrement celle des départements d'élevage, ont une pente très faible. Cela exprime que la sensibilité de la consommation à une baisse des prix est beaucoup plus grande dans les régions industrielles que dans les régions agricoles.

De la considération de ces courbes, M. Génissieu conclut :

1° Ce n'est que dans les villes de plus de 100.000 habitants que la consommation d'énergie pour l'éclairage est indifférente aux prix. Dans les villes moins importantes, elle commence par y être, au contraire, très sensible : un faible abaissement des prix provoque de grandes différences de consommation. Elle devient ensuite peu à peu de moins en moins sensible aux prix.

2° Dans l'état actuel du développement de l'électricité, il existe des prix limites au-dessus desquels on ne permet pour l'éclairage et pour les usages domestiques, que la satisfaction d'un minimum irréductible de besoins primordiaux indifférents au tarif. Ces besoins paraissent être de l'ordre de 7 à 10 kwh. par habitant et par an dans les régions d'élevage et de 18 à 20 kwh. dans

les autres régions. Si donc on ne peut pas consentir un tarif inférieur au prix limite, on a peu de chance que la clientèle consomme davantage.

3° Les prix limites sont, pour l'éclairage, de l'ordre de 3,10 fr. le kilowatt-heure dans les régions d'élevage et de 2 fr. 30 dans les autres régions. Dans les villes de 80.000 à 100.000 habitants, il semble bien que le prix limite, s'il existe, est supérieur aux prix actuellement pratiqués.

4° En dessous des prix limites, plus les prix de vente sont bas, plus la consommation et la recette brute par habitant sont élevées. La sensibilité de la consommation au tarif est moins forte pour la force motrice, mais ne cesse de croître à mesure que les prix baissent.

Des courbes analogues établies pour la consommation d'énergie lumière ont conduit aux conclusions suivantes :

1° Dans l'état actuel du développement de l'électricité, il existe, pour la force motrice à basse tension des prix limites, au-dessus desquels on ne permet que la satisfaction d'un minimum irréductible de besoins primordiaux indifférents au tarif. Ces besoins paraissent être de l'ordre de 3 à 4 kw-h. par habitant et par an dans les régions d'élevage, de 4 à 5 dans les autres régions agricoles et de 9 à 10 dans les régions industrielles. Si donc on ne peut pas consentir un tarif inférieur au prix limite, on a peu de chance que la clientèle consomme davantage.

2° Les prix limites sont de l'ordre de 1,60 fr. le kilowatt-heure dans les régions d'élevage, de 1,70 fr. dans les autres régions agricoles et de 1,60 fr. dans les régions industrielles.

Dans les villes de plus de 80.000 habitants, il semble bien que le prix limite, s'il existe, est supérieur aux prix actuellement pratiqués.

3° En dessous des prix limites, plus les prix de vente sont bas, plus la consommation et la recette brute par habitant sont élevées. La sensibilité de la consommation au tarif ne cesse pas de croître à mesure que les prix baissent.

Il résulte de cette étude que les entreprises d'énergie électrique sont dans l'alternative, ou de vendre peu et cher, ou de vendre beaucoup et bon marché.

L'intérêt des entreprises serait de vendre le courant cher pour les emplois indispensables, de le vendre au contraire à bas prix pour tous les emplois où la consommation est très sensible aux tarifs. De là vient la complexité de ceux-ci, dégressifs par tranche, spéciaux pour certains emplois.

Section 5. — PRIX DES PRODUITS PETROLIFERES

Dépendance absolue envers les prix mondiaux.

Impôts supérieurs, de plusieurs fois, à la valeur des produits, par mesure fiscale et pour protéger les sources nationales d'énergie.

La part de la consommation française dans la consommation mondiale du pétrole est assez faible (environ 3% en 1931) : à tout moment, la demande française peut être satisfaite sans que cette demande réagisse de façon appréciable sur les prix mondiaux. Contrairement aux cas précédents l'étude de l'offre n'implique pas celle des quantités offertes, mais seulement celle des prix.

Les prix en France du pétrole et de ses dérivés dépendent des prix internationaux, augmentés des taxes et impôts divers qui frappent ces produits. L'expression la meilleure des prix internationaux, appliqués en France, est donnée par la statistique des valeurs en douane.

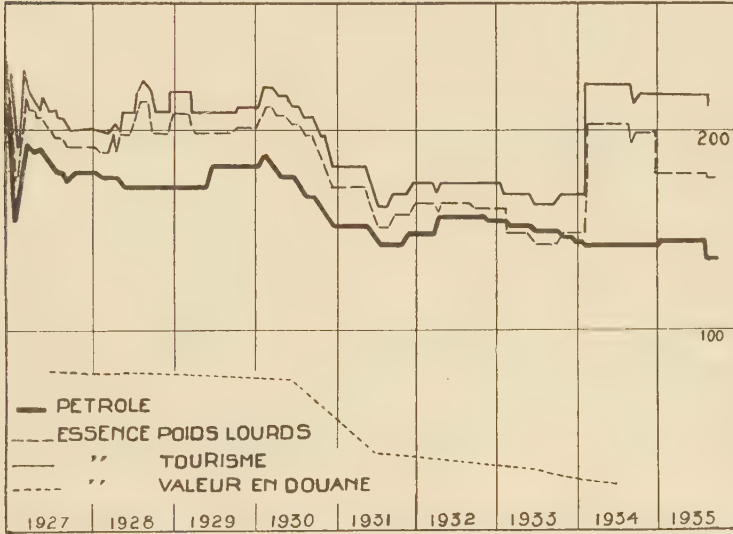
L'écart entre ces valeurs et les cours effectifs des divers produits, indiqués par l'Office National des combustibles liquides, marque l'influence de la fiscalité sur les prix.

Il en résulte que, si les variations des prix internationaux commandent les variations des prix français, ce ne sont, à aucun degré, les prix internationaux qui fixent le niveau des prix français. Pour l'essence en particulier, en 1934, les impôts de toute nature représentaient environ 156 francs sur les 220 francs du prix marchand.

Pour les autres produits, la charge fiscale, tout en étant moins lourde, est encore très supérieure à la valeur du produit lui-même : 84 francs pour le pétrole, dont la valeur c. i. f. est d'environ 19 francs, 680 francs à la tonne pour les gazoils, dont la valeur est d'environ 250 francs.

Certains dérivés du pétrole sont, il est vrai, moins fortement taxés : les fuel-oils et road-oils ne sont taxés que 26 et 30 francs la tonne.

Planche XXVII



Ces taxes élevées ont, évidemment pour une large part un but fiscal : en 1933 les produits du pétrole ont rapporté au Trésor environ 3 milliards 425 millions.

Mais elles sont inspirées aussi par le désir d'assurer une protection aux autres sources d'énergie.

Elles ont pour résultat d'écarter l'essence de tous les emplois où elle ne présente pas une très grande supériorité. Et pourtant la concurrence faite par les produits pétroliers aux autres sources d'énergie est sévère. La consommation d'essence et celle de l'ensemble des produits pétroliers a varié comme suit (en dizaines de milliers de tonnes) :

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Essence.....	116	142	163	186	211	219	235	231
Total.....	187	227	259	295	324	343	392	397

CONCLUSION

L'évolution des prix français, depuis la stabilisation monétaire, est caractérisée par deux traits essentiels :

1° Un mouvement général de hausse jusqu'en 1930, de baisse depuis cette date ;

2° Une forte dispersion.

Les deux phénomènes sont liés.

Le mouvement général des prix ne nous a pas paru résulter d'un facteur agissant également sur tous les prix, mais des répercussions, sur l'économie tout entière, de variations particulières à certains prix : la dispersion est cause, bien plus qu'effet, du mouvement général.

Cette dispersion tient à la multiplicité des éléments qui interviennent dans la formation des prix et à l'importance très inégale de chacun d'eux selon les produits.

Les conditions atmosphériques, qui influent grandement sur l'offre des produits agricoles, sont à peu près sans action sur celle des produits industriels.

Les progrès techniques ont permis une production plus abondante et moins coûteuse, dans presque tous les domaines ; mais ils n'ont contribué effectivement à accroître l'offre que dans trois cas : 1° lorsque les producteurs ne se sont pas inquiétés des retentissements que l'accroissement de l'offre risquait d'avoir sur les prix, ou ne se sont pas entendus pour y parer ; 2° lorsque le développement de la production était une condition nécessaire du progrès technique ; 3° lorsque, par suite des conditions économiques du

marché, des quantités accrues d'un bien pouvaient être écoulées sans baisse excessive de son prix.

Le commerce international n'a agi sur les prix français d'une manière uniforme, ni envers tous les biens, ni pendant toute la période considérée.

Jusqu'au dernier trimestre de 1931, le commerce international n'était entravé que par des impositions douanières; les prix étrangers commandaient alors, compte tenu des droits de douane, les prix de tous les biens sujets à importation ou à exportation. Les prix d'un assez large secteur de l'économie française étaient ainsi commandés par les prix mondiaux.

A partir de la fin de 1931, les prix des produits contingentés ont acquis une certaine indépendance vis-à-vis des cours étrangers, mais ceux des produits exportés ont continué à dépendre des prix mondiaux, en même temps que des politiques douanières des pays étrangers.

Le fonctionnement interne de l'économie est lui-même cause de dispersion des prix.

Les prix pratiqués, à un moment donné, retentissent très différemment sur les quantités offertes, selon les produits. Le prix agit autrement sur l'offre, suivant que la considération de l'écart entre prix de revient et prix de vente intervient plus ou moins impérieusement dans les décisions des chefs d'entreprise. Tandis que, d'ordinaire, les entreprises industrielles s'efforcent de calculer d'aussi près que possible leur prix de revient, les cultivateurs, qui s'astreignent à la tenue d'une comptabilité agricole, sont l'exception. D'ordinaire, la baisse des prix industriels, en rendant certaines entreprises déficitaires, restreint l'offre; celle des prix agricoles peut au contraire l'accroître, en contraignant le cultivateur qui veut s'assurer un revenu monétaire déterminé, à augmenter sa production.

Encore des distinctions sont-elles nécessaires. Dans les branches de la production où des ententes règnent, les

chefs d'entreprises se refusent à laisser descendre le prix de vente au-dessous du prix de revient. Là où la concurrence joue, ils se résignent à subir momentanément des pertes, dans l'espoir de l'emporter un jour sur leurs concurrents. D'autre part, à défaut d'un calcul systématique du coût unitaire de production, la considération des frais globaux oriente l'activité des grandes entreprises industrielles ou des grandes exploitations agricoles (qui emploient de nombreux ouvriers) plus directement que celle des artisans ou des petits cultivateurs travaillant en famille (pour qui les frais ne consistent pas nécessairement en débours d'argent).

La demande nous a paru varier de façon moins diverse. Toutefois la demande intérieure des biens de consommation est fonction des revenus, tandis que celle des biens de production dépend de l'activité industrielle; or revenus et activité industrielle, bien qu'étroitement liés, n'ont pas toujours varié identiquement.

La demande de tel ou tel produit peut aussi être modifiée par les progrès techniques ou le changement des usages.

De même, certains produits français subissent les vicissitudes de la demande; or cette demande varie elle-même très différemment suivant qu'il s'agit de produits pour qui la concurrence internationale est plus ou moins vive et le protectionnisme plus ou moins développé.

Enfin la sensibilité de la demande aux variations de prix est très inégale. Il nous a paru que la baisse des prix provoque un accroissement de la consommation du sucre et de celle de l'électricité; elle est sans action notable sur la consommation de charbon.

Est-ce l'offre ou la demande qui a commandé l'évolution des prix ?

Les variations de l'offre l'ont parfois emporté dans la formation du prix, puisque, dans certains cas, notamment pour les denrées alimentaires, une baisse des prix correspondit à un accroissement de la consommation. Mais ce sont, plus souvent, les variations de la demande qui ont décidé du sens du mouvement, une hausse des prix allant de pair avec un accroissement de consommation, ou une baisse avec une diminution de celle-ci. Cela a été surtout vrai des prix industriels, dont la hausse s'est accompagnée d'une hausse de l'indice d'activité industrielle, et la baisse du ralentissement de cette activité.

Dans l'ensemble, le mouvement général des prix, que nous avons étudié, paraît dû, moins aux variations de l'offre qu'à celles de la demande.

Pourquoi, de 1927 à 1930, la demande s'est-elle développée plus vite que l'offre et s'est-elle ensuite réduite plus vite ? Le développement excessif de la demande a-t-il eu lieu à cause de la hausse des prix ou malgré cette hausse ? Sa restriction excessive s'est-elle produite à cause de la baisse des prix ou malgré cette baisse ? Les mouvements de prix tendent-ils, par leurs propres effets, à s'aggraver ou au contraire à se freiner eux-mêmes ?

Pour répondre à ces questions, il faut distinguer, parmi les facteurs qui agissent sur les prix, ceux dont l'action s'exerce en sens opposé au mouvement des prix et ceux dont l'action s'exerce dans le même sens que ce mouvement. Il faut aussi tenter d'évaluer l'importance respective de ces facteurs.

Certains effets des mouvements de prix réagissent sur ceux-ci en sens inverse.

Des prix bas comportent, pour la plupart des produits industriels tout au moins, une offre réduite. Si le coût de revient ne baisse pas parallèlement

au prix de vente, la baisse des prix se trouve limitée par le coût : elle s'arrête au moment où, plus profonde, elle mettrait la production en déficit. L'indice de la production industrielle s'est élevé jusqu'à la fin de 1929 et a baissé depuis, montrant qu'effectivement l'offre s'est accrue avec la hausse des prix et a diminué avec la baisse.

Une réaction de même effet s'observe du côté de la demande. La baisse du prix d'un bien particulier tend à accroître la consommation de ce bien. Un niveau général des prix plus bas donne à une même quantité de monnaie le pouvoir d'acheter une plus grande quantité de marchandises. Or, nous l'avons vu, la monnaie fut plus abondante en 1934 qu'elle n'était en 1930 : si on y ajoute le montant des comptes courants dans les banques, les moyens totaux de paiement ont, en 1934, diminué moins que les prix. Raisonnant dans le cadre de la théorie quantitative, on peut dire que, du moment que P a baissé plus que M , T a pu s'accroître et l'accroissement de T a dû freiner la baisse de P .

Lorsque la baisse des prix réduit les revenus nominaux et que les productions en cours diminuent, une certaine quantité de monnaie se trouve libérée : l'abondance monétaire ainsi créée, en provoquant une baisse de l'intérêt favorable aux investissements, doit normalement stimuler la demande de biens et de services. Effectivement en 1931, au moment où la baisse des prix commença, le taux de l'escompte de la Banque de France s'est trouvé abaissé à 2 %, alors que, de 1927 à 1930, ce taux avait constamment dépassé 3 %.

Nous avons jusqu'ici considéré quels pouvaient être les effets, sur l'offre et la demande, d'un prix particulier ou d'un niveau général de prix, par rapport à ceux de prix plus élevés ou plus bas.

Mais en comparant ainsi le comportement économique

dans deux situations différentes considérées isolément, on n'a qu'une vue incomplète, parce que purement statique. La réalité n'est pas faite d'états successifs, mais de phénomènes en mouvement. Or si on observe, au lieu des effets de prix bas, les effets de prix en baisse, on constate que, loin de combattre les mouvements, certains de ces effets les accentuent.

Si des prix bas comportent normalement une offre réduite, des prix en baisse accroissent, à certains égards, l'offre de services et de marchandises. En effet, tous les hommes, qui s'attachent à conserver un revenu monétaire intact, augmentent l'offre de travail, quand la rémunération baisse : employés ou ouvriers, dont les salaires sont réduits, cherchent à faire des heures supplémentaires et la production de ceux qui travaillent pour leur propre compte, cultivateurs ou artisans, se trouve stimulée parallèlement par la baisse. Les faillites jettent à vil prix des biens sur le marché : machines, marchandises stockées, bestiaux, fonds de commerce et entreprises liquidées.

Le coût de production n'oppose pas non plus à la baisse des prix une barrière aussi solide qu'on aurait pu le penser. Nous avons vu en effet que ce coût intervient très différemment sur la fixation du prix de vente, selon les branches d'industrie. D'autre part, c'est surtout au commencement qu'il freine la baisse des prix, parce qu'à ce moment les divers facteurs de la production sont habitués à une rémunération stable; mais quand la baisse se prolonge, salariés et capitalistes se résignent forcément à laisser amputer leurs revenus monétaires et le coût suit, au moins partiellement, le mouvement du prix.

Enfin, s'il est vrai que la baisse des prix, en rendant définitives certaines entreprises, les arrête, il ne s'en suit pas que leurs moyens de production disparaissent : ils sont achetés souvent par d'autres entreprises et utilisés à nouveau. Les entreprises ainsi équipées à bon compte ayant un

prix de revient abaissé, une cascade de faillites et de liquidations contribue à reculer la limite que le prix de revient met à la baisse des prix.

Plus encore qu'à accroître l'offre, la baisse des prix contribue à réduire la demande. Il est vrai qu'un objet bon marché est acheté plus aisément; mais on retarde autant qu'on peut l'achat d'un objet dont on croit que le prix va baisser encore. Il est bien vrai aussi que des prix bas donnent au revenu un pouvoir d'achat supérieur; mais nous avons vu que les prix en baisse, modifiant la répartition des revenus et notamment relevant le revenu réel des personnes à train de vie stable, accroissent la thésaurisation et diminuent par là même la masse des moyens monétaires actifs. Or, précisément, les profits et les salaires privés s'étant, jusqu'en 1930, élevés plus que les autres revenus, les prix ont monté. Au contraire, à partir de 1930, les salaires et les profits ayant baissé plus que les autres revenus, la thésaurisation s'est accrue.

Il est bien vrai encore que, lorsque les affaires marchent à un rythme lent, de larges disponibilités monétaires existent, qui peuvent retentir sur le taux officiel de l'escompte. Mais tant que les prix baissent, tant que le rythme des affaires se ralentit, les pertes que les entreprises subissent et les risques que l'argent prêté court sont accrus. La prime d'assurance, qui s'ajoute au prix de l'argent, se trouve alors augmentée tellement que, malgré l'abondance des capitaux disponibles, le taux moyen de l'intérêt à long terme demeure élevé. En fait, le rendement des obligations qui, pendant la hausse des prix et la prospérité, n'avait cessé de baisser, s'est stabilisé dès 1931, puis relevé de 4 à environ 5 %. Les investissements ont été entravés d'autant et la demande de moyens de production (biens intermédiaires ou services) a fléchi.

Les mécanismes qui aggravent ainsi les mouvements de prix ne peuvent jouer sans limite.

Les cultivateurs ne continueront assurément pas à produire du lait, quel qu'en soit le prix de vente. D'autre part, les machines s'usent; un moment vient où il faut renouveler les moyens de production, non plus aux prix de liquidation d'un matériel en chômage, mais aux prix courants. Un long délai peut toutefois s'écouler, s'est écoulé en fait, avant que ce terme soit atteint. Pendant ce temps, les prix les plus réfractaires à la baisse peuvent y avoir cédé, abaissant d'autant la limite mise à celle-ci.

L'ensemble des facteurs, qui amplifient le mouvement des prix, est assez puissant pour l'emporter longtemps sur ceux qui le contrebattent. Mais, par leur nature même, ces mécanismes ne déterminent pas le sens du mouvement; ils peuvent l'accentuer aussi bien vers la hausse que vers la baisse.

Le sens du mouvement ne peut être déterminé, l'impulsion ne peut être donnée que par des facteurs étrangers aux mouvements des prix eux-mêmes.

Or, l'étude de la formation des prix particuliers nous montre l'action de trois facteurs dont l'évolution est indépendante du milieu économique : les conditions atmosphériques, la technique de la production et le commerce international.

Les conditions atmosphériques peuvent agir de façon inverse sur l'offre de tel ou tel produit agricole. Qu'elles soient favorables ou défavorables, elles ne se prolongent pas en fait pendant une durée égale à celle des mouvements de hausse, puis de baisse des prix. Elles ont pu contribuer à infléchir le mouvement de ceux-ci, non en gouverner l'ensemble.

Les progrès techniques ont une action plus uniforme et plus prolongée : ils ont, nous l'avons bien vu, contribué à accroître l'offre, dans tous les cas où les chefs d'entreprises ne se sont pas entendus pour y mettre un frein.

L'inorganisation de branches importantes de l'économie, la difficulté de doser des productions dont le processus est très long ont certainement une très large part de causalité dans la baisse des prix.

Mais, en l'absence même d'investissements excessifs dans certaines branches de la production, le mouvement des prix mondiaux pourrait suffire à expliquer l'évolution des prix français. Les prix étrangers ont agi sur les prix français de façon alternée : pendant les années 1927 à 1929 ils les ont, dans l'ensemble, entraînés vers la hausse ; à partir de 1929 ils les ont attirés vers la baisse.

Sous l'impulsion ainsi reçue, le mouvement s'est généralisé dans un sens, puis dans l'autre. Mais cette généralisation ne s'est faite que par l'intermédiaire d'un déséquilibre économique. Au temps de la hausse, qui resta faible, le déséquilibre assurait des profits et stimulait l'activité productrice ; il était en fin de compte créateur de richesses. Au contraire, la baisse des prix qui devint ample et qui s'est prolongée, a abouti à un déchirement intérieur de l'économie.

Les salaires et tous les prix ou revenus attachés à leur expression monétaire, ont fini par suivre le mouvement de baisse ; mais la baisse des salaires ne s'est guère réalisée que sous l'action d'un chômage important, la diminution des charges de capital, que sous celle de faillites multipliées ou par l'intervention de l'Etat.

A vrai dire, la durée et l'ampleur des mouvements de prix ont rendu parfois l'expression monétaire de certains de ceux-ci moins rigide : les ouvriers, que la période d'inflation a familiarisés avec des échelles mobiles de traitement, acceptent assez volontiers que le taux de leurs salaires soit modelé sur le coût de la vie ; certains autres prix s'adaptent automatiquement aux variations du niveau général par le jeu d'indices.

Mais ce sont là cas exceptionnels : la réadaptation à un niveau plus bas ne se réalise pas sans une paralysie partielle de l'économie. La baisse prolongée, nécessaire pour maintenir une parité entre les prix nationaux et internationaux, a nécessité des réadaptations successives.

Les mesures prises à l'encontre de cette parité n'ont eu qu'effets partiels ou temporaires. Contingents et droits de douane ont pu retarder la baisse; mais les matières premières importées et les produits exportés étant soumis aux mouvements internationaux, il était inévitable que la baisse de leurs prix se répercutât finalement sur le niveau général. Ce sont des prix étrangers, facteurs extérieurs à l'économie française, données intangibles de notre problème économique qui ont, en fin de compte, imposé le sens des mouvements de prix français; les facteurs nationaux n'en ont gouverné que les modalités.

Notre histoire illustre; et de façon éclatante, le dilemme posé par les exigences contradictoires de l'équilibre intérieur et de l'équilibre international des prix. A présent, l'économie française se trouve adaptée partiellement au niveau des prix étrangers, par la voie douloureuse d'une ample baisse des prix intérieurs.

Cette baisse suffit-elle? Est-elle suffisamment générale? L'équilibre est-il près d'être rétabli ?

Les temps prochains le diront.

Vu :
Le Président,
G. PIROU

Vu :
Le Doyen,
EDGARD ALLIX

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLÉTY

TABLE DES PLANCHES

I^{re} PARTIE

I	Equation des échanges.....	23
	1. Variations de P, M et M'.	
	2. Variations de P, T, V et V'.	
II	Répartition des revenus.....	31
III	Investissements	37
	1. Emissions mensuelles de titres par les sociétés privées (chemins de fer exclus).	
	2. Taux de capitalisation (valeurs à revenu variable et à revenu fixe).	
	3. Indice général de la production industrielle et indice de l'activité de l'industrie du bâtiment.	
IV	Dispersion des prix de gros (déciles).....	49
	1. Par rapport à 1913.	
	2. Annuelle.	
V	Prix de gros.....	54
	Indice des matières industrielles.	
	Indice des produits animaux.	
	Indice des produits végétaux.	

VI	Prix de gros.....	66
	1. Textiles, cuirs et peaux, caoutchouc.	
	2. Papiers, produits chimiques, métaux.	
VII	Prix de gros.....	67
	1. Bois, ciment.	
	2. Dispersion (quartiles) des prix des produits chimiques, des textiles et des métaux.	
VIII	Prix de gros.....	71
	1. France, Grande-Bretagne, Etats-Unis, Japon (indices-or).	
	2. France : produits importés et nationaux.	
IX	Salaires	88
	1. Tailleurs de pierre à Paris et en province. Ouvriers professionnels et manœuvres de la métallurgie à Paris. Ebénistes. Terras- siers. Tisserands.	
	2. Salaires moyens, masculins à Paris et en province, féminins en province.	

II^e PARTIE

X	Beurre. — Commerce mondial.....	106
	1. Exportations.	
	2. Importations.	
XI	Fromages. — Commerce mondial.....	109
	1. Exportations.	
	2. Importations.	

XII	Courbes théoriques de l'offre et de la demande....	112
XIII	Variations saisonnières de la production du lait..	124
	1. Pluies moyennes (Charente et Poitou, Normandie, Midi).	
	2. Production mensuelle du lait (mêmes régions).	
XIV	Beurres des Charentes. — Variations saisonnières des prix	130
	1. Années 1927, 1929, 1931, 1933, 1934, 1935.	
	2. Moyenne.	
XV	Cours mensuels des beurres à Paris (beurre des Charentes) et à Londres (beurres argentin, danois, australien), en francs de 1928 et au kilo.	135
	1. De 1910 à 1914.	
	2. De 1927 à 1935.	
XVI	Balance mensuelle du commerce extérieur français des beurres	138
	1. De 1909 à 1913.	
	2. De 1927 à 1935.	
XVII	Variations saisonnières.....	141
	1. Du prix de l'emmenthal (années 1927, 1929, 1931, 1933).	
	2. Des ventes de fruits aux Halles.	
	3. Du prix du camembert (années 1927, 1929, 1931, 1933).	

XVIII Prix des fromages (en francs, au kilo)..... 152

1. Néozélandais à Londres.
2. Emmenthal suisse d'exportation.
3. Emmenthal à Milan.
4. Emmenthal à Paris.

XIX Prix du beurre..... 161

1. a) Des Charentes après élimination mensuelle de la variation saisonnière moyenne.
- b) Des Charentes (moyennes mobiles sur 12 mois).
- c) Danois à Londres (moyennes mobiles sur 12 mois).
2. Variations accidentelles du prix du beurre des Charentes.
3. Indice des conditions atmosphériques à Poitiers.

XX Prix du lait à Paris, au détail et en gros..... 166

XXI Prix du sucre..... 176

- En gros et au détail à Paris.
En gros à Londres (en francs par kilo).

XXII 1. Sucre (production nationale, solde du commerce extérieur, consommation, stocks)..... 179

2. Betteraves (rendements, surfaces, revenu par hectare, prix des betteraves).

XXIII Sucre. — Courbes statistiques de la demande..... 188

XXIV Coton 196

1. Ecart de filature.
2. Production moyenne par broche à filer.
3. Ecart de tissage.
4. Production moyenne par métier.

XXV Industrie textile..... 200

1. Sommes à répartir d'après les bilans.
2. a) Emissions de valeurs mobilières.
b) Indice des cours des valeurs à revenu variable.
c) Indice des dividendes bruts.

XXVI Charbon 219

1. a) Prix moyen à la mine.
b) Salaires du fond et du jour.
c) Frais de main-d'œuvre par tonne.
2. Production et consommation de charbon.
3. Prix (valeur en douane, charbon industriel, charbon domestique en gros et au détail).

XXVII Prix du pétrole, de l'essence, — Valeur en douane de l'essence..... 235

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	7
--------------------	---

PREMIERE PARTIE

Etude d'indices

Titre I ^{er} Le mouvement général des prix.....	17
1. Mesure de ce mouvement.	
2. Causes du mouvement général des prix	21
Titre II Les mouvements de groupes de prix....	45
Chapitre I ^{er} Les marchandises.....	46
1. Indice général des prix de gros....	47
2. Prix de gros des produits alimentaires	53
3. Prix de gros des produits industriels.	64
4. Prix nationaux et internationaux..	70
5. Prix aux stades successifs de la production	76
6. Prix libres et prix cartellisés.....	80
7. Prix au détail.....	81
Chapitre II Les services.....	87

DEUXIEME PARTIE

Etude de prix particuliers

Titre I ^{er}	Prix des produits laitiers.....	95
Chapitre I ^{er}	Préliminaires	97
	1. Choix des prix.....	97
	2. Mécanismes de formation des prix.....	103
Chapitre II	Variations saisonnières des prix des produits laitiers.....	117
	1. Calcul de la variation saisonnière moyenne	118
	2. Variations saisonnières de la production laitière.....	123
	3. Prix du lait de consommation.....	128
	4. Prix du beurre.....	129
	5. Prix des fromages.....	140
Chapitre III	Variations non saisonnières.....	147
	1. Le commerce extérieur des produits laitiers	149
	2. La production laitière.....	154
	3. L'offre des produits laitiers.....	165
	4. La demande de produits laitiers....	171
Titre II	Le sucre	175
	1. Le commerce extérieur.....	176
	2. L'offre de betteraves	179
	3. Offre et demande de sucre	184

TABLE DES MATIÈRES	257
Titre III Les produits textiles.....	191
1. Mécanisme de formation des prix..	193
2. Causes de variation des écarts.....	198
Titre IV Les sources d'énergie.....	209
1. Le commerce extérieur de l'énergie.	210
2. Variations courtes des prix de l'énergie	213
3. Prix des charbons.....	217
4. Prix de l'électricité.....	224
5. Prix des produits pétrolifères	234
Conclusion	237
Table des planches	249

Vesoul, Ancienne Imprimerie Cival

VESOUL
Imprim. CIVAL